

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
“INDOAMÉRICA”

FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
NEGOCIOS

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE STEP BY STEP CENTRO ESPECIALIZADO
DE BAILE, EN LA CIUDAD DE AMBATO

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniera en
Administración de Empresas y Negocios

AUTOR:

Álvarez Abril Andreina de las Mercedes

DIRECTOR:

Ing. Patricio Fabián Bucheli Ponce

AMBATO – ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación “ PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE STEP BY STEP CENTRO ESPECIALIZADO DE BAILE, EN LA CIUDAD DE AMBATO ” presentado por Álvarez Abril Andreina de las Mercedes, para optar por el título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 25 de agosto del 2017

Ingeniero Patricio Fabián Bucheli Ponce

DIRECTOR

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Andreina de las Mercedes Álvarez Abril, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero/a en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del auto.

Es todo cuánto puedo decir en honor a la verdad.

Andreina de las Mercedes Álvarez Abril

CI 1803587805

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Andreina de las Mercedes Alvarez Abril, declaro ser autora del trabajo de investigación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE STEP BY STEP CENTRO ESPECIALIZADO DE BAILE, EN LA CIUDAD DE AMBATO”, como requisito para optar al grado de “Ingeniero en Administración de Empresas”, autorizo al Sistema de Biblioteca de la Universidad Tecnológica Indoamerica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI – UTI).

Los usuarios del RDI – UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamerica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamerica y que no tramitare la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerdan los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato a los 25 días del mes de agosto del 2017, firmo conforme.

Autor: Andreina de las Mercedes Alvarez Abril
C.I. 180358780 – 5
Dirección: Cda. Simón Bolívar (José Mires Y San Cristóbal)
Correo Electrónico: andre.alvarez94@hotmail.com
Teléfono: 2847919

AGRADECIMIENTO

En el presente Plan de Negocios me gustaría agradecer a Dios por bendecirme y poder llegar a cumplir mi sueño tan anhelado. A mis padres por haberme dado la vida y por todo el apoyo brindando durante este tiempo. En especial a mi hermano Luis Gerardo que me dio su apoyo incondicional para culminar mi etapa universitaria. A mi esposo y a mi hija que me han sabido alentar en los momentos difíciles, y disfrutar de mis triunfos.

A mis profesores que han sido parte fundamental y han contribuido con cada conocimiento y consejos para mi formación académica.

Gracias

DEDICATORIA

Dedico mi Plan de Negocios a Dios a quién amo y admiro; a mis extraordinarios Padres, por su noble dedicación y amor, por ser mis amigos, mis consejeros, y por siempre guiarme y ser la voz y bendición de Dios como prioridad en mi vida.

A mi madre en especial que es el pilar fundamental quien a pesar de todas las cosas siempre está a mi lado, sin importar nuestras diferencias.

A mi hermano que jamás me ha dejado sola y me ha brindado su apoyo, muchas veces poniéndose en el papel de padre.

A mi esposo por ser mi apoyo fundamental e incondicional en los momentos muy difíciles de mi vida profesional y emocional, por haber dedicado tiempo y esfuerzo para culminar una meta más.

A mi familia en general que me ha brindado su apoyo incondicional y por compartir buenos y malos momentos a mi lado.

Los llevo siempre en el corazón.

Andreina de las Mercedes Álvarez Abril

ÍNDICE GENERAL
ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Aprobación del Tutor	ii
Declaración de autenticidad	iii
Autorización.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de Tablas.....	xii
Índice de Imágenes	xv
Resumen Ejecutivo.....	xvii
Executive Summary.....	xvii
Introducción	1
CAPITULO I.....	3
ÁREA DE MARKETING	3
1.1. Definición del Producto o Servicio.....	3
1.1.1. Especificación del Servicio o Producto.	3
1.1.2. Aspectos Innovadores (Diferenciadores) Que Proporciona	3
1.2. Definición del Mercado	4
1.2.1. Qué mercado se va a tocar en general	4
1.2.1.2. Estudio de Segmentación	4
1.2.1.3. Plan de muestreo.....	6
1.2.2. Demanda Potencial y proyección	25

1.3.	Análisis Del Macro Y Micro Ambiente.....	26
1.3.1.	<i>Análisis del micro ambiente</i>	26
1.3.2.	<i>Análisis del macro ambiente</i>	30
1.3.3.	<i>Proyección de la oferta</i>	36
1.4.	Demanda Potencial Insatisfecha.....	37
1.5.	Promoción Y Publicidad Que Se Realizará (Canales De Comunicación) 38	
1.6.	Sistema de distribución a utilizar (canales de distribución)	40
1.7.	Seguimiento del cliente	41
1.8.	Especificar Mercados Alternativos.....	41
 CAPÍTULO		
II		432
2.1.	Descripción del Proceso	432
2.1.1.	<i>Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.</i>	432
2.1.2.	<i>Descripción de instalaciones, equipos y personas</i>	487
2.1.3.	<i>Tecnología a aplicar</i>	510
2.2.	Factores que afectan el plan de operaciones.....	5251
2.2.1.	<i>Ritmo de producción</i>	521
2.2.2.	<i>Número de trabajadores</i>	543
2.3.	Capacidad de producción	554
2.3.1.	<i>Capacidad de Producción Futura</i>	554
2.4.	Definición de recursos necesarios para la producción	554
2.4.1.	<i>Especificación de materia prima y grado de sustitución que pueden presentar.</i>	554
2.5.	Calidad.....	565
2.5.1.	<i>Método de Control de Calidad</i>	565

2.6.	Normativas y permisos que afectan su instalación.....	5857
2.6.1.	<i>Seguridad e Higiene Ocupacional</i>	587
CAPÍTULO III		598
ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN		598
3.1.	Análisis Estratégico Y Definición De Objetivos.....	598
3.1.1.	<i>Visión de la empresa</i>	598
3.1.2.	<i>Misión de la empresa</i>	59
3.1.3.	Análisis FODA.....	59
3.2.	Organización funcional de la Empresa.....	62
3.2.1.	<i>Realizar organigrama de su empresa para definir la organización interna.</i> 622	
3.2.2.	<i>Describe brevemente los cargos del organigrama.</i>	643
3.3.	Control de gestión.....	676
3.3.1.	Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios	676
CAPÍTULO IV		687
ÁREA JURÍDICO LEGAL		687
4.1.	Determinación de la forma Jurídica	687
4.2.	Patentes y Marcas	68
4.3.	Detalle todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales (patentes, inicio de actividades etc).....	69
CAPÍTULO V		74
ÁREA FINANCIERA		74
5.1.	Plan de inversiones	74
5.2.	Plan de financiamiento.....	75
5.3.	Cálculo de costos y gastos.....	76

5.4. Cálculo de ingresos	89
54. Flujo de caja	91
55. Punto de equilibrio	93
56. Estado de resultado proyectado	94

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Que edad tiene.....	11
Gráfico 2 Estado civil.....	12
Gráfico 3 Sexo?.....	13
Gráfico 4 Le gusta bailar (si su respuesta fue positiva continúe a la pregunta 5 sino pase a la 6).....	14
Gráfico 5 Que ritmos.....	16
Gráfico 6 Cree que el baile es una forma de hacer ejercicio.....	17
Gráfico 7 Alguna vez asistió a un curso de baile	18
Gráfico 8 Está de acuerdo con que en Ambato exista una academia de baile que brinde los servicios necesarios para su comodidad.....	19
Gráfico 9 Estaría dispuesto/a asistir a una academia de baile.....	20
Gráfico 10 Que ritmos de baile le gustaría aprender.....	21
Gráfico 11 En que horario cree usted que es mejor asistir a clases de baile	22
Gráfico 12 Que valor estaría dispuesto a pagar mensualmente por un curso de baile.....	23
Gráfico 13 En qué lugar desearía que este ubicada la academia de baile.	24
Gráfico 14 Proyección Oferta	37
Gráfico 15 Mapa de Procesos.....	46
Gráfico 16 Ciclo de aprendizaje.....	47
Gráfico 17 Estructura planta baja.....	49
Gráfico 18 Estructura planta alta.....	50
Gráfico 19 Espina de pescado	57
Gráfico 20 Organigrama Estructural	62
Gráfico 21 Organigrama Funcional.....	63
Gráfico 22 Punto de equilibrio.....	94

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Categorización de sujetos</i>	4
Tabla 2: <i>Dimensión Conductual</i>	5
Tabla 3: <i>Dimensión Geográfica</i>	5
Tabla 4: <i>Dimensión Demográfica</i>	5
Tabla 5: <i>Dimensión Demográfica</i>	5
Tabla 6: <i>Dimensión Demográfica</i>	6
Tabla 7: <i>Cuadro de necesidades</i>	7
Tabla 8: <i>Cuadro de necesidades</i>	7
Tabla 9: <i>Plan de investigación</i>	9
Tabla 10: <i>Que edad tiene</i>	11
Tabla 11: <i>Estado civil</i>	12
Tabla 12: <i>Sexo</i>	13
Tabla 13: <i>Le gusta bailar (Si su respuesta fue positiva continúe a la pregunta 5 sino pase a la 6</i>	14
Tabla 15: <i>Cree que el baile es una forma de hacer ejercicio</i>	16
Tabla 16: <i>Alguna vez asistió a un curso de baile</i>	17
Tabla 17: <i>Está de acuerdo con que en Ambato exista una academia de baile que brinde los servicios necesarios para su comodidad?</i>	18
Tabla 18: <i>Estaría dispuesto/a asistir a una academia de baile</i>	19
Tabla 19: <i>Que ritmos de baile le gustaría aprender</i>	21
Tabla 20: <i>En que horario cree usted que es mejor asistir a clases de baile</i>	22
Tabla 21: <i>Que valor estaría dispuesto a pagar mensualmente por un curso de baile</i>	23
Tabla 22: <i>En qué lugar desearía que este ubicada la academia de baile</i>	24
Tabla 23: <i>Demanda potencial</i>	25
Tabla 24: <i>Poder de negociación de los proveedores</i>	26
Tabla 25: <i>Amenaza de la entrada de nuevos competidores</i>	27
Tabla 26: <i>Poder de negociación con los compradores</i>	28
Tabla 27: <i>Amenaza a los ingresos por productos sustitutos</i>	28
Tabla 28: <i>Rivalidad entre competidores</i>	29

Tabla 29 <i>Matriz EFE</i>	30
Tabla 30 <i>Matriz EFI</i>	32
Tabla 31 <i>Matriz del Perfil Competitivo</i>	34
Tabla 32 <i>Matriz de fuerzas de Porter</i>	35
Tabla 33 <i>Proyección Oferta</i>	36
Tabla 34 <i>Matriz demanda potencial insatisfecha</i>	37
Tabla 35 <i>Matriz demanda potencial insatisfecha</i>	44
Tabla 36 <i>Flujograma de procesos</i>	47
Tabla 37 <i>Operarios por proceso</i>	51
Tabla 38 <i>Matriz Ritmo de producción</i>	52
Tabla 39 <i>Nivel de inventario promedio</i>	53
Tabla 40 <i>Matriz Número de trabajadores</i>	54
Tabla 41 <i>Capacidad de producción futura</i>	55
Tabla 42 <i>Visión de la empresa</i>	59
Tabla 43 <i>Misión de la empresa</i>	60
Tabla 44 <i>Matriz FODA</i>	61
Tabla 45 <i>Descripción de cargos</i>	64
Tabla 46 <i>Descripción de cargos</i>	65
Tabla 47 <i>Descripción de cargos</i>	66
Tabla 48 <i>Indicadores de Gestión</i>	67
Tabla 49 <i>Necesidad de personal</i>	67
Tabla 50 <i>Plan de inversiones</i>	74
Tabla 51 <i>Plan de financiamiento</i>	76
Tabla 52 <i>Detalle de Costos</i>	77
Tabla 53 <i>Proyección de Costos</i>	78
Tabla 54 <i>Gastos administrativos</i>	79
Tabla 55 <i>Gasto de ventas</i>	80
Tabla 56 <i>Gastos financieros</i>	80
Tabla 57 <i>Proyección de Gastos</i>	81
Tabla 58 <i>Rol de pagos</i>	82
Tabla 59 <i>Rol de pagos</i>	83
Tabla 60 <i>Rol de pagos</i>	84

Tabla 61 Rol de pagos	85
Tabla 62 <i>Rol de pagos</i>	86
Tabla 63 <i>Depreciación área administrativa</i>	87
Tabla 64 Depreciación área de servicios	87
Tabla 65 <i>Proyección de la depreciación área administrativa</i>	88
Tabla 66 <i>Proyección depreciación área de servicios</i>	88
Tabla 67 <i>Calculo de ingresos</i>	89
Tabla 68 <i>Proyección Ingresos</i>	90
Tabla 69 Flujo de caja	91
Tabla 70 <i>Punto de equilibrio</i>	93
Tabla 71 Estado de resultado proyectado	95

Índice de Imágenes

Imagen 1 Logotipo	39
Imagen 2 Canales de Distribución	40
Imagen 3 Horario de clases	44

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOMAERICA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

RESUMEN EJECUTIVO

TEMA: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE STEP BY STEP
CENTRO ESPECIALIZADO DE BAILE, EN LA CIUDAD DE AMBATO"

AUTOR: Andreina de las Mercedes Álvarez Abril

TUTOR: Ingeniero Patricio Fabián Bucheli Ponce

La implementación de una academia de baile que brinde los servicios necesarios para satisfacer las necesidades de cada uno de los clientes en la ciudad de Ambato, la misma que se planteó con la finalidad de investigar su factibilidad dentro de un rango de cinco años al cual se proyecta dicho plan. El servicio a ofrecer es un lugar de esparcimiento con una amplia cartera de ritmos nacionales e internacionales donde se aspira acudan personas de distintas edades, las clases que se brindaran serán dictadas por profesionales en la materia. Para llevar a cabo el mencionado plan de negocios se evaluó varios factores como el cálculo de la demanda realizado en base a una pregunta de la encuesta en el cual se obtuvo que para el año 2018 se tendrá una asistencia de 4.608 personas así como también se recabo información con la frecuencia de asistentes y precios de la competencia obteniendo una oferta de \$5.336, dichas cifras fueron calculadas en base a grupos folklóricos y otras academias cercanas al servicio. Para levantar la información se utilizaron métodos de recolección de información como la encuesta, implementando así muestreo no probabilístico de 400 personas. Los resultados obtenidos fueron que el proyecto es factible, en sus aspectos operativo y financiero, brindando así un panorama de que la inversión a realizarse en dicha implementación de la academia de baile es positivo y se la puede poner en marcha.

DESCRIPTORES: Factibilidad, implementación, academia de baile, competencia

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOMAERICA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

EXECUTIVE SUMMARY

TOPIC: BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF STEP BY STEP
SPECIALIZED DANCING CENTER IN AMBATO CITY

AUTHOR: Andreina de las Mercedes Álvarez Abril

TUTOR: Engineer Patricio Fabian Bucheli Ponce

The present project focuses on the implementation of a dance academy that provides the necessary services to satisfy the needs of each of the clients in the city of Ambato, the same one that was proposed in order to investigate its feasibility within a range of five years for which the project is planned. The service to be offered is a place of recreation with a wide portfolio of national and international rhythms where the aspiration is that people of different ages will attend, the classes that will be provided will be dictated by professionals in the field. In order to carry out the previously mentioned business plan several factors such as the calculation of the demand made based on a question of a survey in which it was obtained that for the year 2018 will have an attendance of 4608 people as well as recolecting information with the attendance frequency and competition prices obtaining an offer of \$5336, these figures were calculated based on folklore groups and other academies close to the service. To collect the information, data collection methods such as the survey were used, thus implementing non-probabilistic sampling of 400 people. The results obtained were that the project is feasible, in its operational and financial aspects, thus providing an overview that the investment to be made in this implementation of a dance academy is positive and can be implemented.

Describers: Feasibility, implementation, dance academy, competition.

INTRODUCCIÓN

La idea del plan de Negocios empieza como bailarina de grupo folclórico a enfocarse en la creación de una escuela de baile para las personas de distintas edades y de ambos géneros la misma que busca el fin de fortalecer la cultura del Ecuador y del mundo entero dando a conocer ritmos poco conocidos y la música de nuestros país. Brindando clases dinámicas en salas amplias que se encuentren dentro de lo que el cliente necesita.

Al encontrarse el Mercado saturado de academias de baile la propuesta nueva e innovadora a los clientes es llegar de la mano con servicios complementarios como centro médico, cafetería y garaje los cuales motivaran a los mismos a asistir al centro de baile.

El presente plan de negocios, está dividido en 5 capítulos en donde se describen a continuación.

Capítulo 1 Abarca sobre la descripción del servicio el área de marketing, la segmentación de mercado al cual está destinado el servicio a brindar, cálculo de la muestra los mismos datos que han sido investigado dentro de fuentes confiables como el Inec, se realizó la encuesta pertinente para saber si el servicio va a ser adquirido por las personas establecidas, los mismos resultados que seran tabulados e interpretados a manera que sean observados, en el presente capitulo también se habla el análisis de las fuerzas de Porter y como intervienen en la empresa, estudio del macro y micro ambiente además las matrices EFE, EFI, MPC las cuales nos ayudan a realizar un análisis de cómo está la empresa al momento.

Capítulo 2 En el presente capitulo se conoce del área de producción, planos de la empresa, detalles de la maquinaria que se utilizara al dictar cada una de las clases, tecnología que se aplicara, número de trabajadores que laboraran en la empresa capacidad de producción, y para finalizar la calidad del servicio.

Capítulo 3 comprende la realización de la misión y visión de la empresa, organigrama estructural y funcional de la misma, también se analiza los puestos y funciones teniendo en cuenta las cualidades que deberán tener las personas para ocupar dichos cargos, así como también la necesidad de personal que necesitaremos en años posteriores.

Capítulo 4: Trata de normas y legalidades de constitución de la empresa, permisos y contrato de arrendamiento que se utilizara en la misma.

Capítulo 5: incluye todo lo relacionado con el área financiera, cálculo de rol de pagos, plan de inversión y financiamiento, cálculo de costos y gastos que tendrá la empresa así como también el cálculo de los índices financieros los mismos que nos ayudaran a divisar si el proyecto planteado y desarrollado es viable o no y en que límite de tiempo se recuperara la inversión realizada al inicio del mismo.

CAPITULO I

ÁREA DE MARKETING

1.1. Definición del Producto o Servicio

1.1.1. Especificación del Servicio o Producto.

Creación de una escuela de baile donde se impartan clases danza folclórica, bailes de salón, pole dance y ritmos tropicales. Ofreciendo un servicio de guardería para las personas que lo deseen siendo así algo diferente que desea posicionarse en la ciudad de Ambato, con instructores altamente calificados y preparados.

El servicio contara con 6 salas de baile y se proporcionara horarios para los distintos ritmos de baile que se están ofertando con varias alternativas de servicios complementarios como es la guardería para amas de casa y ejecutivas, así como también hacienda un aporte de integrarse más con la sociedad y liberar el estrés mediante el ejercicio.

1.1.2. Aspectos Innovadores (Diferenciadores) Que Proporciona

La creación de la academia de baile tiene como innovación una guardería para aquellas mujeres que deseen tomar clases de baile, así como también un convenio con un centro médico para el control integral de cada uno de los asistentes a la academia. La calidad de las clases será

personalizada por la calidad que brinda cada uno de nuestros servicios con profesionales altamente capacitados.

1.2. Definición del Mercado

1.2.1. *Qué mercado se va a tocar en general*

El mercado es un conjunto de actividades comerciales o procesos de intercambio de un bien o servicio entre personas (Aspers, 2011).

El Mercado que se ha seleccionado para la investigación se encuentra en el rango de edad de 10 a 69 años entre hombres y mujeres, que deseen adquirir conocimientos de todo tipo de baile utilizando el servicio de Step by Step.

1.2.1.1. *Categorización de sujetos*

Tabla 1: *Categorización de sujetos*

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	hombres y mujeres
¿Quién usa?	hombres y mujeres
¿Quién decide?	hombres y mujeres
¿Qué influye?	hombres y mujeres

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

1.2.1.2. Estudio de Segmentación

La segmentación de mercado es uno de los elementos decisivos en lo que se refiere al mercadeo en las empresas, debido a la importancia que tiene conocer y diferenciar los segmentos de clientes a los cuales está dirigido el producto o servicio que se ofrece (Romero, 2008).

Para fines del proyecto se van analizar las dimensiones conductual,

geográfica y demográfica; misma que se detallan a continuación:

Tabla 2: *Dimensión Conductual.*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Tipo de necesidad	Social – Salud
Tipo de compra	Comparación
Relación con la marca	Si
Actitud frente al producto	Positiva

Elaborado por: Álvarez, Andreina

Fuente: Investigador

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE HABITANTES
País	Ecuador	16.221.610 millones de hab.
Región	Sierra	3'866.315 habitantes
Provincia	Tungurahua	447.017 habitantes
Ciudad	Ambato	329.856 habitantes

Tabla 3: *Dimensión Geográfica*

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Inec Folleto Tungurahua

Tabla 4: *Dimensión Demográfica*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN AÑOS	NUMERO DE HABITANTES
Edad	10 – 69	274.600
Sexo	Hombre – Mujer	136.216 – 138.813
Pea		127.889

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Inec Folleto Tungurahua

Tabla 5: *Dimensión Demográfica*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN AÑOS	NÚMERO DE HABITANTES
Edad	10 – 19	10.940
Sexo	Hombre – Mujer	7.200 – 4.169

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Inec Folleto Tungurahua

Tabla 6: *Dimensión Demográfica*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE HABITANTES
Edad	20 – 69	263.660
Sexo	Hombre – Mujer	129.016 – 134.644

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Inec Folleto Tungurahua

Se dividen en edades con el fin de elaborar oferta específica para cada uno de los segmentos.

1.2.1.3. Plan de Muestreo

Se basa en una muestra y busca el tamaño de la muestra requerida en el proyecto consta de varias etapas y se utilizan técnicas de muestreo ya sea por medio probabilístico y no probabilístico. (Casas, 2014)

Para obtener la muestra se deberá aplicar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{Z^2 \times P \times Q \times Ne^2}$$

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confiabilidad

P= Probabilidad de ocurrencia

Q= Probabilidad de no ocurrencia

N= Población o universo

e= Error de la muestra (5% - 7%)

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 274,600}{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 274,600(0,05)^2}$$
$$n = \frac{263,72584}{1}$$

$$0,9604 \times 0,6865$$

$$n = \frac{263,72584}{0,6593146}$$

$$n = 400$$

Determinar el método de cómo se hará el levantamiento de información

Objetivo Especifico 1

- Estudiar el mercado y los factores críticos del sector.

Tabla 7: Cuadro de necesidades

NECESIDAD DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTES	INSTRUMENTOS
Determinar el Mercado potencial	Secundaria	INEC	Base de datos
Factores críticos del sector	Secundaria	Ministerio de Educación	Base de datos
Estudio de oferta y demanda	Primaria	Mercado objetivo	Encuestas
Gustos y preferencias	Primaria	Cliente	Encuestas
Competencia	Secundaria	Unidanza	Base de datos

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Objetivo Especifico 2

- Determinar la factibilidad técnica, económica y financiera para el funcionamiento de la escuela de baile.

Tabla 8: Cuadro de necesidades

NECESIDAD DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTES	INSTRUMENTOS
Capacidad técnicas de planta	Secundaria	Bibliografía especializada	Informe

	Primaria	Proveedores	Proformas
Situación Legal	Secundaria	Municipalidad de Ambato	Documentos habilitantes
Factibilidad económica financiera	Secundaria	Bibliografía especializada	Informe

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

1.2.1.4. Diseño y recolección de información.

Desarrollo de instrumentos

Información Secundaria

- **Determinar el mercado potencial**

Para el desarrollo del mismo se obtuvo una base de datos del inec 2010 mediante la cual se segmentó por rangos de edad de acuerdo al mercado objetivo seleccionado por la investigación. Donde se realizó el procedimiento para la obtención de la muestra y poder así conseguir el valor de personas por encuestar.

- **Factores críticos del sector**

Desarrollo de matrices EFE, EFI, MPC que se verá más adelante

- **Competencia**

Al investigar sobre la competencia que existe en la actualidad dentro de las academias de baile y sus servicios afines se definen de la siguiente manera las cuales son las más reconocidas en el medio:

ACADEMIA DE BAILE

Studio de baile Chriss Dance

CARACTERISTICAS

- Trabajo garantizado
- Amplias instalaciones
- Horarios flexibles

- Variedad de servicios
- Trabajo garantizado
- Buenas instalaciones
- Ubicación estratégica
- Trayectoria
- Horarios establecidos

Saelly Dance

Escuela de Ballet Danza

Las mismas que no están constituidas como empresas sino más bien como entidades de personas naturales, por la misma razón no existe ninguna base de datos que certifique el número de escuelas de baile existentes en el país.

Las escuelas de baile Chriss Dance – Saelly Dance - Ballet Danza manejan una cartera de servicios como: ballet, pre ballet, baile tropical a un precio de 40 – 35 – 35 cabe recalcar que la Escuela de Ballet Danza es una entidad que forma bailarinas en ballet dando sus inicios desde niñas de 1 año hasta los 12 años de edad teniendo un valor diferente por cada edad estas datos son obtenidos según las observaciones realizadas para fines de este proyecto.

Información primaria

- Encuesta

Plan de investigación

Tabla 9 *Plan de investigación*

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
Para qué?	Para determinar la predisposición de compra y los gustos y preferencias.
De que personas u objetos?	Clientes potenciales
Sobre qué aspectos?	Marketing
Quien, quienes?	Estudiantes, tercera edad
Cuándo?	Mayo
Dónde?	Escuelas de baile, colegios, grupos

	folclóricos
Cuántas veces?	Una sola vez
Que técnicas de recolección?	Probabilística – no probabilística
Con qué?	Cuestionario semiestructurado
En qué situación?	Personas que asisten a los centros de baile.

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Diseño de la encuesta:

La encuesta es un instrumento que sirve para recolectar información necesaria de manera verbal o escrita que se hace a un cierto número de la población cuyos resultados permiten tener una idea de la realidad actual de la zona (Joselin, 2011).

El tipo de encuesta realizada es de cuestionario semiestructurado ya que las preguntas previamente han sido fijado su orden, contiene tipo de preguntas abiertas, cerradas y mixtas.

Ver anexo 1

A continuación, se efectuará el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas.

ENCUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BAILE

DATOS GENERALES

1° Qué edad tiene?

10	-	14	<input type="text"/>
15	-	19	<input type="text"/>
20	-	24	<input type="text"/>
25	-	30	<input type="text"/>
mayores de 30 años			<input type="text"/>

Tabla 10 *Que edad tiene*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
15 a 19	196	49%
10 a 14	124	31%
20 a 24	48	12%
25 a 30	16	4%
Mayores de 30	16	4%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

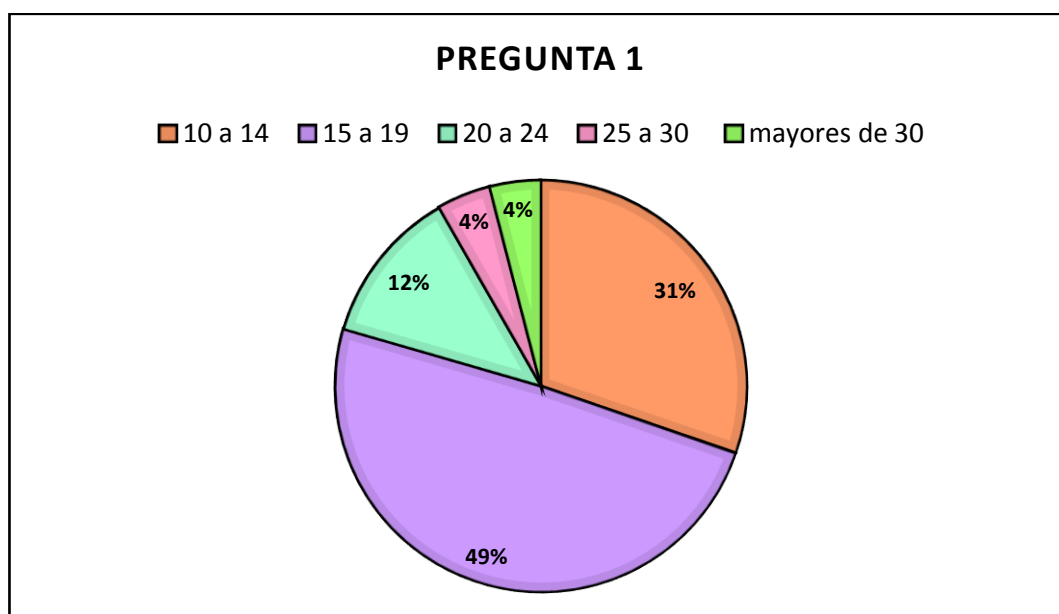


Gráfico 1 *Que edad tiene*

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que: el 49% es de edad de 15 a 19 años, el 31% de 10 a 14 años, el 12% de 20 a 24 años, el 4% de 25 a 20 años y el otro 4% son mayores de 30 años.

Análisis: Después de haber interpretado los datos se observa que el 49% de la población encuestada posee una edad de 15 a 19 años donde se enfoca la participación de jóvenes dentro de la academia de baile.

2° **Estado civil?**

Casada/o Soltera/o Viuda/o Unión libre

Tabla 11 *Estado civil*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Soltera/o	356	89%
Casada/o	28	7%
Unión Libre	12	3%
Viuda/o	4	1%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

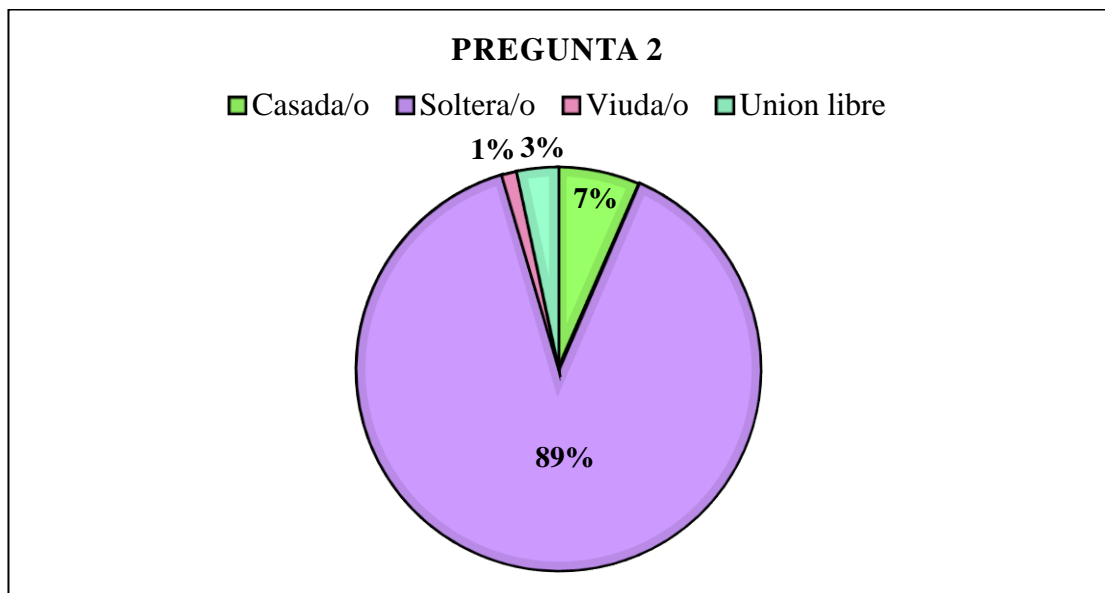


Gráfico 2 *Estado civil*

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 89% son solteros, el 7% son casados, el 3% están en unión libre y el 1% son viudos.

Análisis: Obteniendo los resultados de la encuesta se dice que el 89% de la población encuestada es soltera logrando tener más aspirantes para la utilización del servicio.

3° Sexo

Femenino Masculino

Tabla 12 *Sexo*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Masculino	252	63%
Femenino	148	37%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

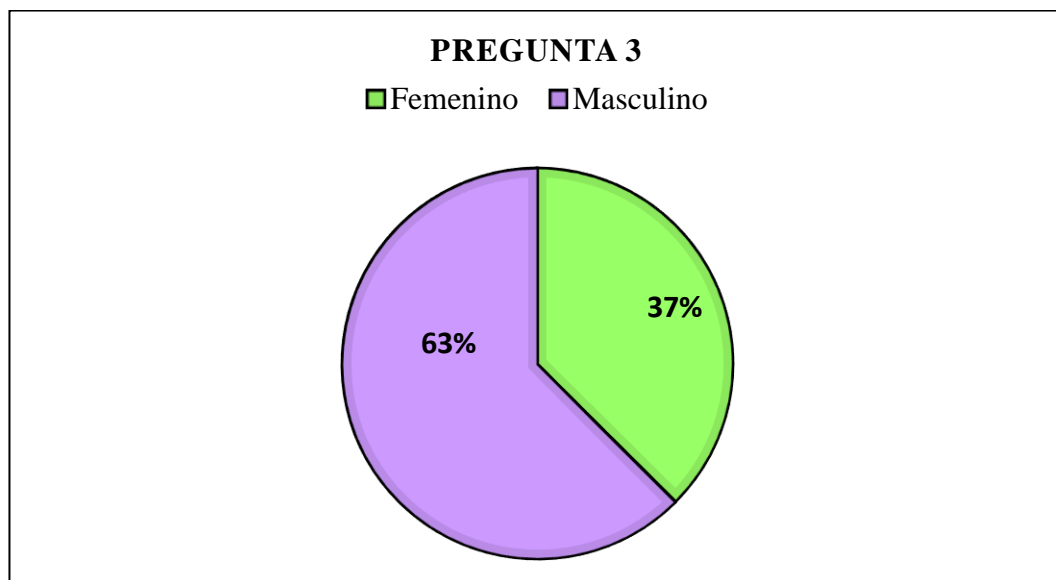


Gráfico 3 *Sexo?*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 63% son hombres y el 37% son mujeres.

Análisis: Mediante los datos recolectados se obtiene que el 63% son hombres los mismos que tendrán la posibilidad de utilizar los servicios prestados por la academia.

4° Le gusta bailar (Si su respuesta fue positiva continúe a la pregunta 5 sino pase a la 6

Si No

Tabla 13 Le gusta bailar (Si su respuesta fue positiva continúe a la pregunta 5 sino pase a la 6

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	280	70%
No	120	30%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

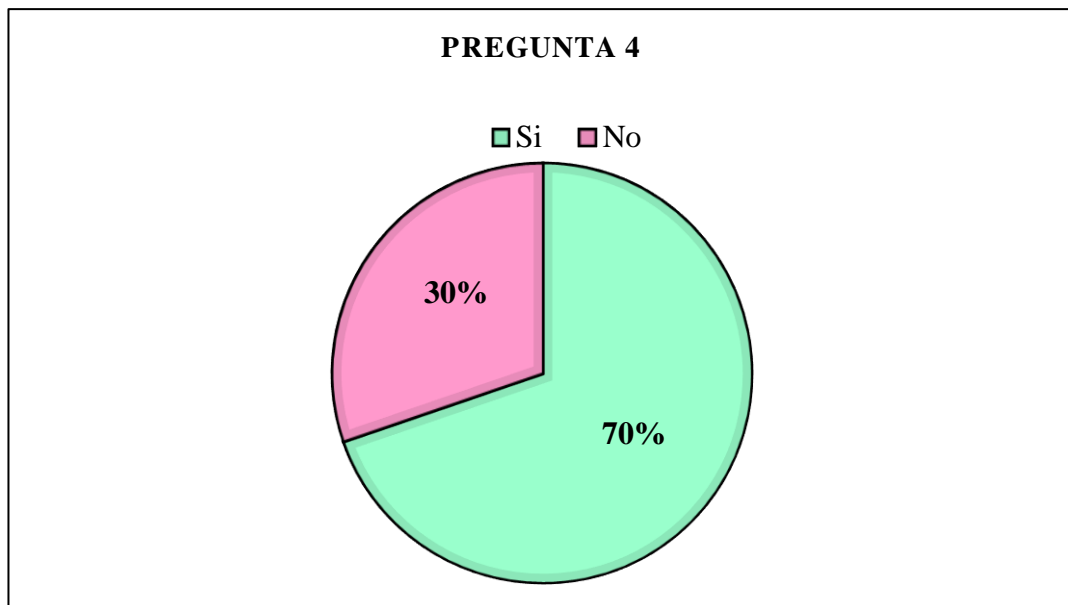


Gráfico 4 Le gusta bailar (si su respuesta fue positiva continúe a la pregunta 5 sino pase a la 6)

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 70% que si les gusta bailar y el 30% que no les gusta el baile.

Análisis: Según los datos obtenidos se dice que el 70% de la población que les gusta bailar son posibles usuarios.

5° Que ritmos

Salsa	<input type="text"/>	Folclore	<input type="text"/>
Merengue	<input type="text"/>	Pasacalle	<input type="text"/>
Cumbia	<input type="text"/>	Bachata	<input type="text"/>
Tango	<input type="text"/>	Otros	<input type="text"/>

Tabla 15 Que ritmos

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Bachatas	84	21%
Otros	80	20%
Folclore	60	15%
Salsa	60	15%
Cumbia	44	11%
Merengue	36	9%
Pasacalle	20	5%
Tango	16	4%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

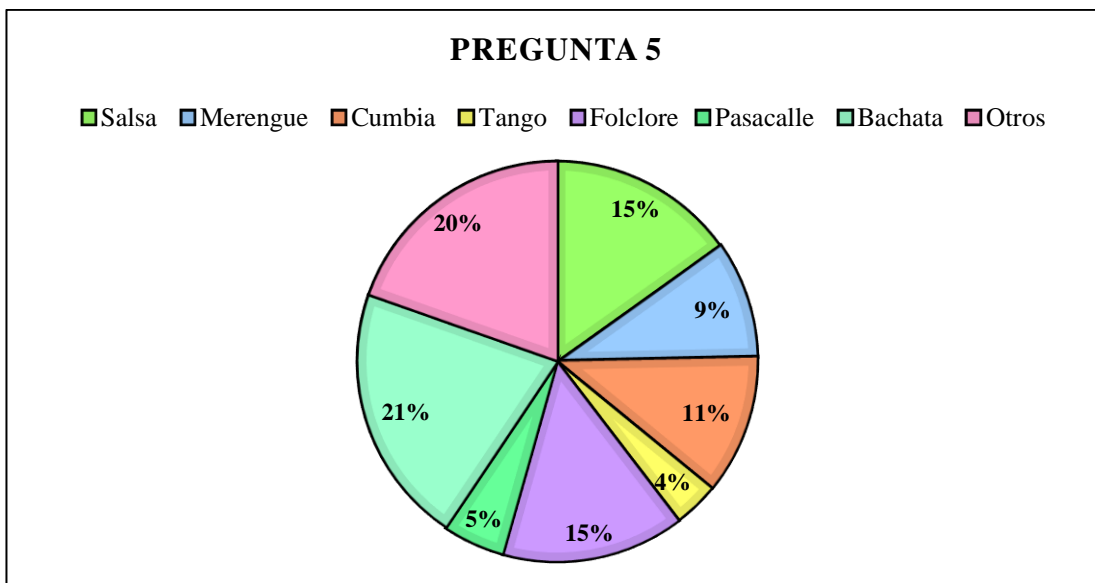


Gráfico 5 *Que ritmos*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 21% le gusta el ritmo de bachata, el 20% otros ritmos afines, el 15% le gusta salsa, el 15% folclore, el 11% cumbia, el 9% merengue, el 5% pasacalle y el 4% le gusta el tango.

Análisis: De acuerdo a la encuesta aplicada los encuestados prefieren el género de bachata donde existe una ventaja de ampliar horarios con el ritmo más concurrido.

6° Cree que el baile es una forma de hacer ejercicio?

Si

No

¿Porqué?

Tabla 14 *Cree que el baile es una forma de hacer ejercicio*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	376	94%
No	24	6%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

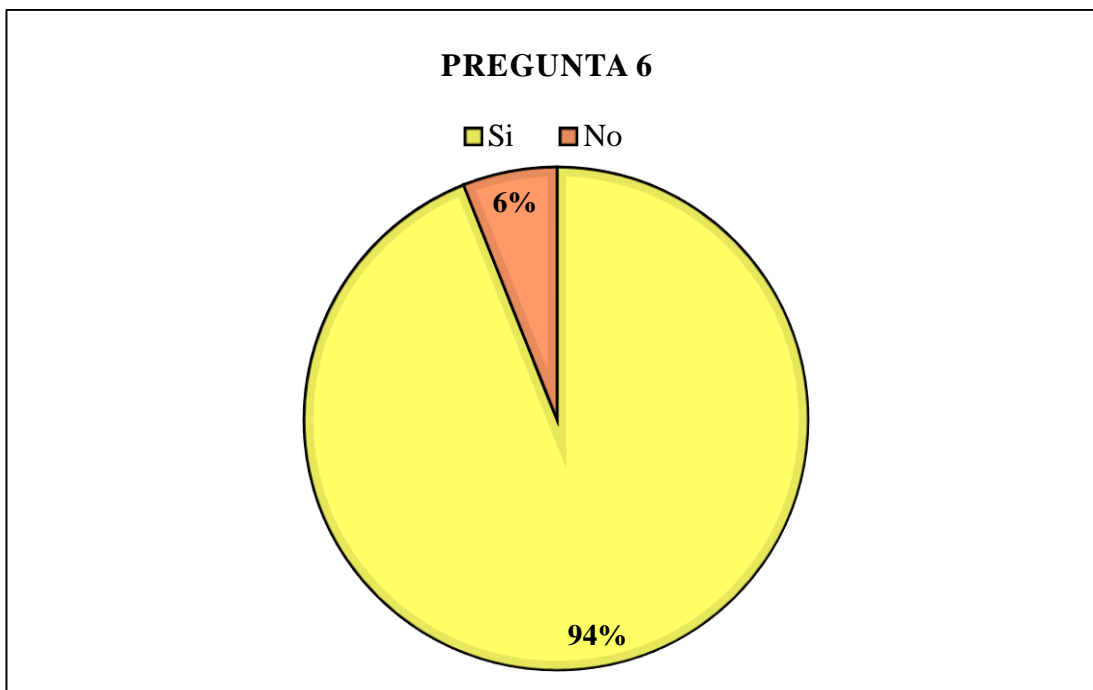


Gráfico 6 Cree que el baile es una forma de hacer ejercicio.

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 94% cree que el baile es una forma de hacer ejercicio, y el 6% cree que no es forma de realizar ejercicio.

Análisis: De acuerdo a lo interpretado anteriormente se dice que el 94% de los encuestados perciben que el baile es una forma de realizar ejercicio y se toma la respuesta para pensar de que si estarían dispuestos a realizarlo.

7° Alguna vez asistió a un curso de baile

Si

No

Tabla 15 Alguna vez asistió a un curso de baile

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
No	316	79%
Si	84	21%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

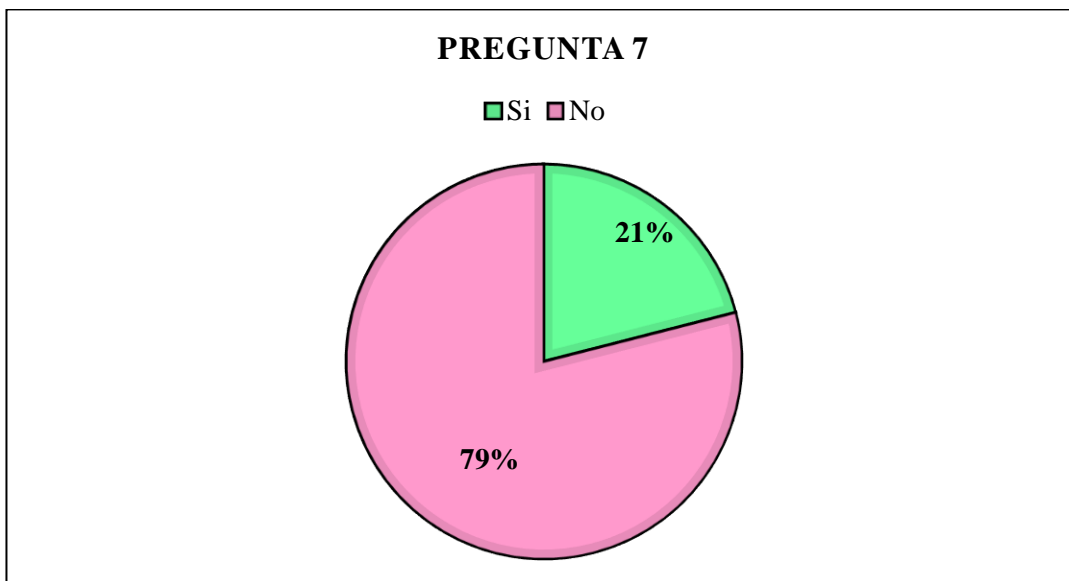


Gráfico 7 *Alguna vez asistió a un curso de baile*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 79% nunca asistió a una academia de baile, y el 21% alguna vez tuvo la oportunidad de ir a una academia de baile.

Análisis: Al interpretar los datos obtenidos de los encuestados se percibe que el 79% al no haber asistido a ninguna academia de baile le interesaría en algún momento ir a alguna.

**Está de acuerdo con que en Ambato exista una academia de baile que
8° brinde los servicios necesarios para su comodidad?**

Si

No

¿Por qué?

Tabla 16 *Está de acuerdo con que en Ambato exista una academia de baile que brinde los servicios necesarios para su comodidad?*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	332	83%
No	68	17%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

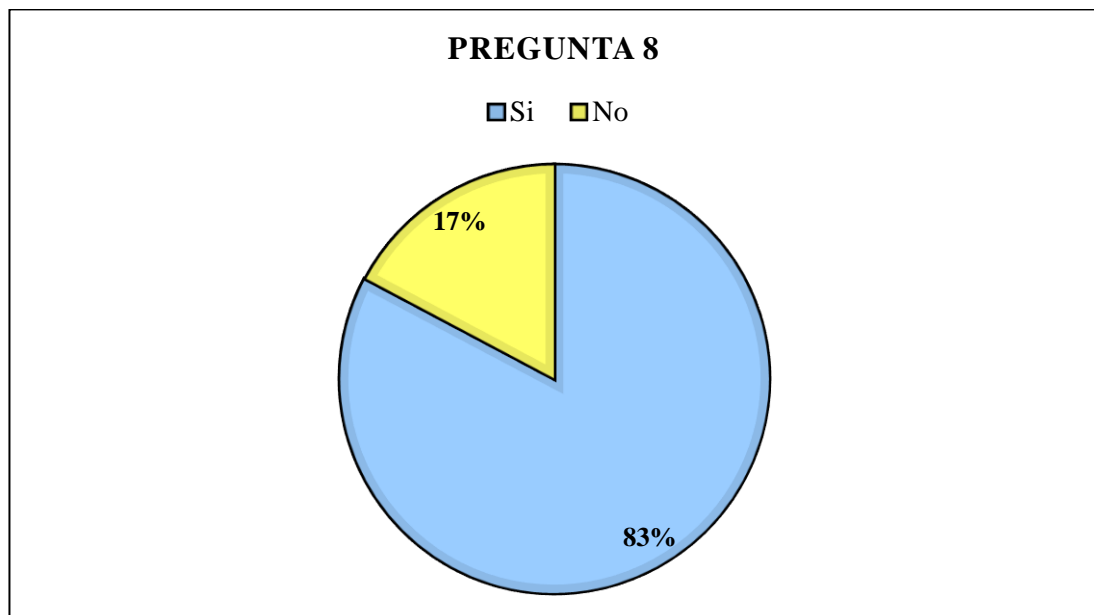


Gráfico 8 *Está de acuerdo con que en Ambato exista una academia de baile que brinde los servicios necesarios para su comodidad*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 83% está de acuerdo con que en la ciudad de Ambato se implemente una academia que brinde los servicios y comodidades necesarias para los cliente, mientras que el 17% no está de acuerdo o no le parece atractivo.

Análisis: Después de realizar la observación respectiva se dice que el 83% de los encuestados desean que se implemente un servicio novedoso que cubra todas las necesidades de los usuarios por la misma razón esta es una ventaja para la academia de baile.

9° Estaría dispuesto/a asistir a una academia de baile?

Si

No

Tabla 17 *Estaria dispuesto/a asistir a una academia de baile*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	256	64%
No	144	36%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

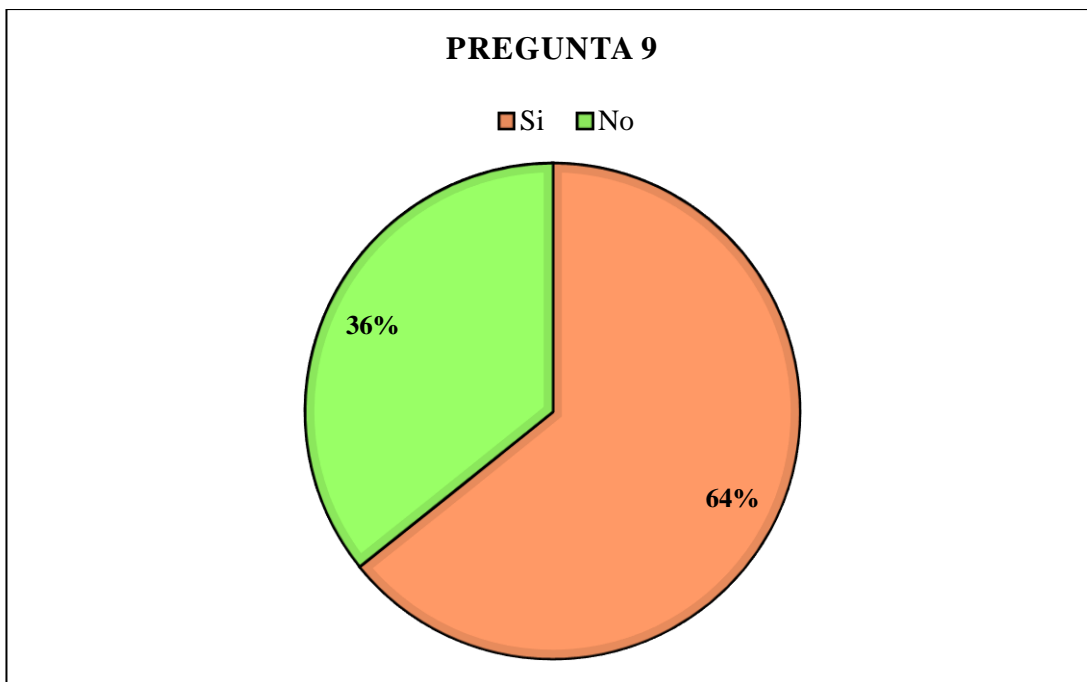


Gráfico 9 *Estaría dispuesto/a asistir a una academia de baile*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 64% si estaría dispuesta asistir a una academia de baile, y el 36% no le interesa este servicio.

Análisis: Después de realizar la observación respectiva se dice que el 64% estará dispuesta a ir a una academia de baile.

10° Que ritmos de baile le gustaría aprender

Salsa	<input type="text"/>	Folclore	<input type="text"/>
Merengue	<input type="text"/>	Pasacalle	<input type="text"/>
Cumbia	<input type="text"/>	Bachata	<input type="text"/>
Tango	<input type="text"/>	Otros	<input type="text"/>

Tabla 18 *Que ritmos de baile le gustaría aprender*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Otros	88	22%
Bachata	76	19%
Salsa	64	16%
Folclore	56	14%
Cumbia	36	9%
Tango	32	8%
Merengue	28	7%
Pasacalle	20	5%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

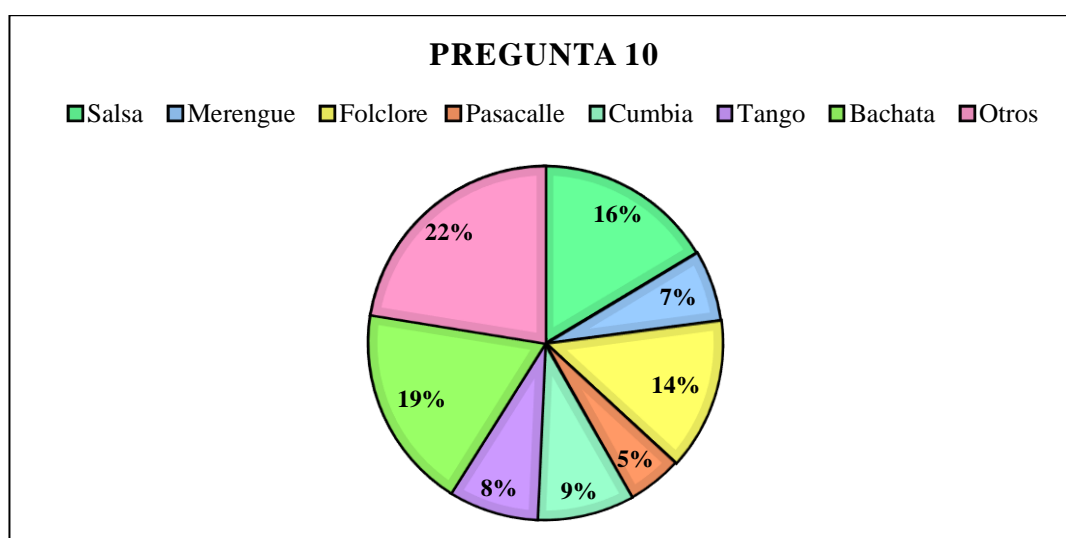


Gráfico 10 *Que ritmos de baile le gustaría aprender*

Elaborado por: Andreina Alvarez

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 22% desean otro tipo de rito a parte de los ofertados, el 19% bachata, el 16% cumbia, el 14% folclórica, el 9% cumbia, el 8% tango, el 7% merengue y el 5% pasacalle.

Análisis: Después de realizar la observación respectiva se dice que el 22% desean practicar otros tipos de baile de los ofertados.

11° En que horario cree usted que es mejor asistir a clases de baile

Mañana

Tarde

Tabla 19 En que horario cree usted que es mejor asistir a clases de baile

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Tarde	328	82%
Mañana	72	18%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

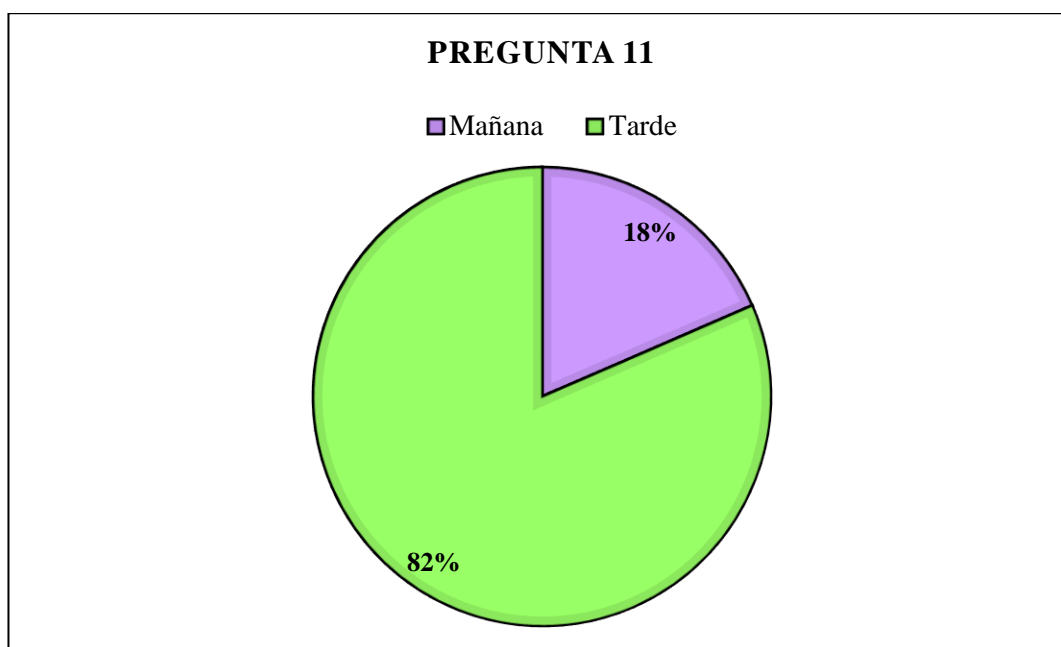


Gráfico 11 En que horario cree usted que es mejor asistir a clases de baile

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 82% desean recibir clases de baile por la tarde y el 18% desea hacerlo por la mañana

Análisis: Después de realizar la observación respectiva se dice que el 82% desean practicar los ritmos de baile por la tarde, la misma que deberá ser tomada en cuenta para realizar los horarios respectivos.

Qué valor estaría dispuesto a pagar mensualmente por un curso de 12° baile

\$ 20	-	\$ 25	<input type="text"/>
\$ 26	-	\$ 30	<input type="text"/>
\$ 31	-	\$ 35	<input type="text"/>

Tabla 20 *Que valor estaría dispuesto a pagar mensualmente por un curso de baile.*

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
20 – 25	348	87%
26 – 30	40	10%
31 - 35	12	3%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

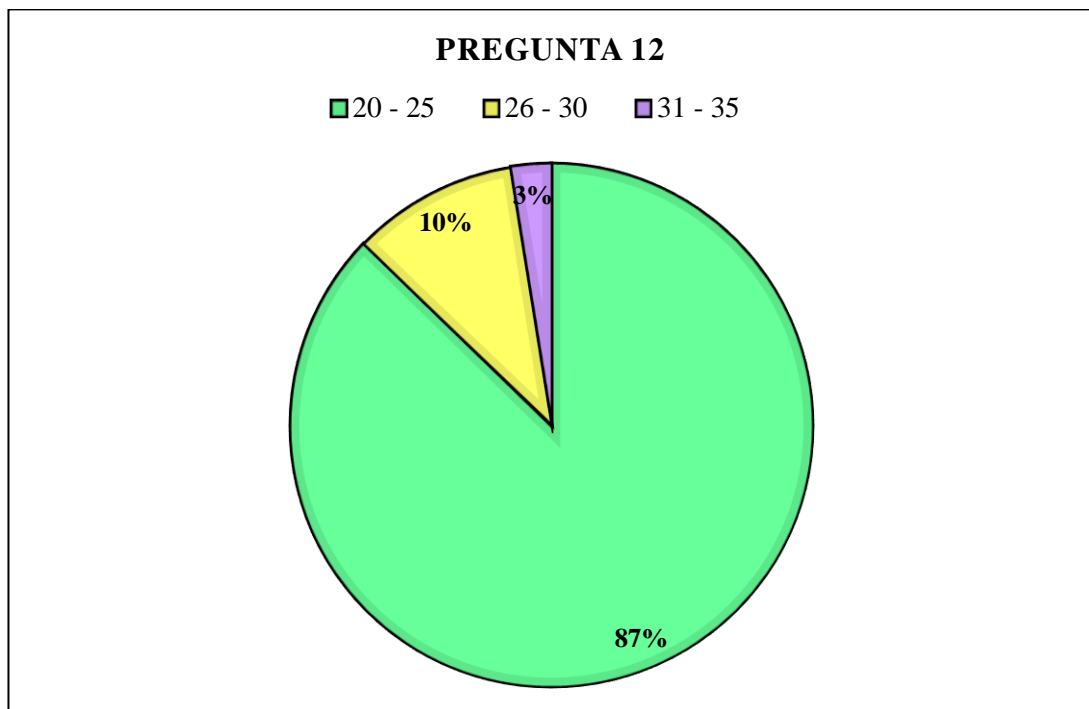


Gráfico 12 *Que valor estaría dispuesto a pagar mensualmente por un curso de baile.*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 87% están dispuestos a pagar de 20 a 25 dólares por el curso, el 10% está dispuesto a pagar entre 26 a 30 dólares, y el 3% está dispuesto a pagar de 31 a 35 dólares.

Análisis: Después de realizar la observación respectiva se dice que el 87% está dispuesto a pagar por el servicio de baile entre 20 a 25 dólares mensuales los mismos que han sido analizados con la competencia.

13° En qué lugar desearía que este ubicada la academia de baile

Centro

Norte (Izamba)

Sur(Mall de los Andes)

Tabla 21 En qué lugar desearía que este ubicada la academia de baile

ESCALA VALORATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Centro	244	61%
Sur (Mall de los Andes)	108	27%
Norte (Izamba)	48	12%
TOTAL	400	100%

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

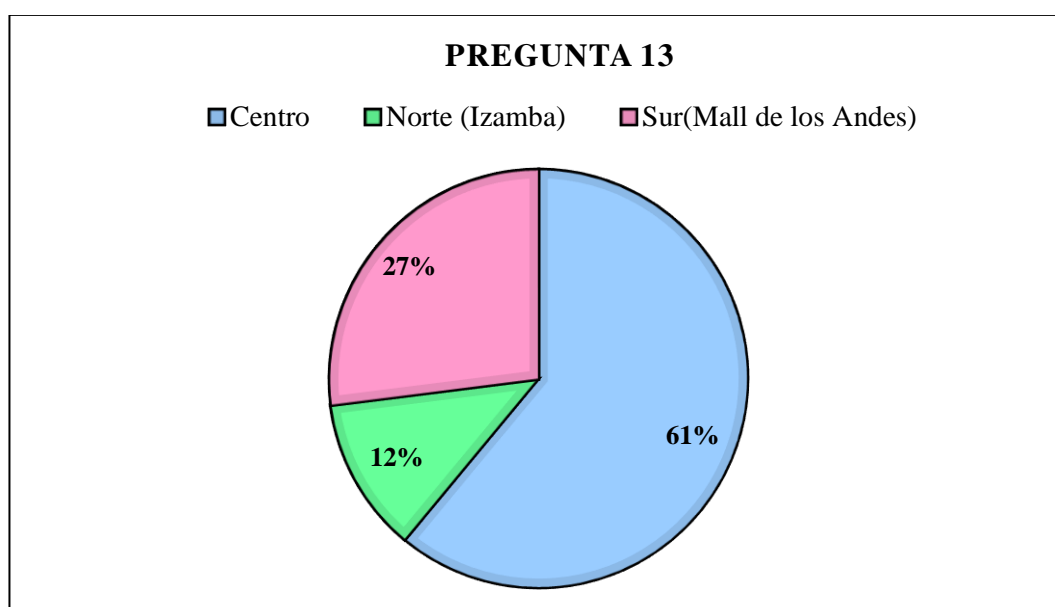


Gráfico 13 En qué lugar desearía que este ubicada la academia de baile.

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Interpretación: Los encuestados respondieron que el 61% le gustaría que las instalaciones de la academia estén ubicadas en el centro de la ciudad, el 27% desea que este ubicado al sur de la ciudad, y el 12% desea que se ubique al norte de la ciudad de Ambato.

Análisis: Después de realizar la observación respectiva se dice que el 61% de los encuestados desean que las instalaciones estén ubicadas en el centro.

1.2.2. *Demanda Potencial y proyección*

La diferencia absoluta o porcentaje que se pueda establecer entre la demanda total, que significa el 100% de las peticiones de los consumidores para un servicio o un bien y la demanda específica de un servicio o de una compañía en particular, en lo que llamaremos demanda potencial de la empresa (Vega, 1991).

Al no poseer datos históricos de las academias de baile ni de productos sustitutos el cálculo de la demanda se procede en base a una de las preguntas de la encuesta “ESTARIA DISPUESTO ASISITIR A UNA ACADEMIA DE BAILE” donde se utiliza el porcentaje de la respuesta si.

Tabla 22 *Demanda potencial*

	2017	2018	2019	2020	2021
Cantidad demandada	0	4.608	6.912	10.368	15.552
Precio	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25
Total Demanda	0	115.200	172.800	259.200	388.800

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Las cantidades establecidas son en base a datos obtenidos anteriormente y para la proyección se utilizó la tasa de crecimiento población que es el 1,5 donde

se ha incrementado año a año, el método se utilizó por no poseer gastos históricos el precio que se ha fijado es en base a la pregunta #12 donde se establece que valor estaría dispuesto a pagar por el servicio de la academia de baile.

Cuando no se dispone de datos históricos, deberá aplicar la tasa de crecimiento como indicador de proyección

1.3. Análisis Del Macro Y Micro Ambiente

1.3.1. Análisis del micro ambiente

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Proporciona a los proveedores de la empresa, las herramientas necesarias para poder alcanzar un objetivo determinado.

Tabla 23 Poder de negociación de los proveedores

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Supervisar la disponibilidad de los suministros		X	
Costos de cambio de proveedor			X
Ofrecer en servicio de acorde a las exigencias del cliente	X		
Negociar alianzas		X	
Elevar la comunicación	X		

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

El poder de negociación con los proveedores se realiza con el fin de llegar a supervisar de mejor manera la disponibilidad del servicio, los costos que se van a involucrar con los proveedores los mismos que nos ayudaran a mantener un control permanente.

AMENAZA DE LA ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

Esta fuerza depende de las barreras de entrada, y se usa en la industria para detectar empresas con las mismas características económicas o con productos similares en el mercado.

Tabla 24 *Amenaza de la entrada de nuevos competidores*

AMENAZA DE LA ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Diferenciación de los servicios	X		
Acceso en los canales de distribución			X
Economía a gran escala		X	
Política de redacción de precios		X	
Elevar la publicidad		X	

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

El fin de saber cuáles serán los nuevos competidores es indicar cuán difícil es entrar en un Mercado, que canales de distribución de utilizan y de qué forma se realizara la publicidad.

PODER DE NEGOCIACION CON LOS COMPRADORES

Esta fuerza trata de cuando los clientes cuentan con un producto que tiene varios sustitutos en el mercado o que puede llegar a tener un costo más alto que otros productos

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS COMPRADORES			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Mejorar características del servicio		X	
Incrementar promociones de venta		X	
Mejorar las condiciones de venta	X		
Grado de estandarización del producto		X	
Tener beneficio bajos			X

Tabla 25 *Poder de negociación con los compradores*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

La presente matriz se resolvió dando prioridad de acuerdo a las opciones que se tienen y al tratarse de los compradores se toma en cuenta mejorar las condiciones de venta para causar un mayor impacto en los usuarios.

AMENAZA A LOS INGRESOS POR PRODUCTOS SUSTITUTOS

Es cuando los sustitutos de los productos comienzan a ser reales, eficaces y más baratos que el que vende la empresa inicial. Esto hace que dicha empresa tenga que bajar su precio, lo que lleva a una reducción de ingresos en la empresa.

Tabla 26 *Amenaza a los ingresos por productos sustitutos*

AMENAZA A LOS INGRESOS POR PRODUCTOS SUSTITUTOS			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Productos sustitutos existentes			X
Elevar canales de venta		X	
Política gubernamental		X	
Diferenciar y ofrecer nuevos servicios	X		
Desventaja de costos		X	

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Se habla de productos sustitutos cuando otras empresas brindan el mismo servicio a mayor o menor costos, con los mismos o diferentes servicios por lo mismo la diferenciación y la posibilidad de nuevos servicios tendrá mayor acogida del público.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

En este punto se puede competir directamente con otras empresas de la industria que te dan el mismo producto.

Tabla 27 *Rivalidad entre competidores*

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Políticas de redacción de precios		X	
Lealtad por el servicios	X		
Mercado saturado			X
Competidores diversos			X
Buscar nuevas estrategias de mercado		X	

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigado

La rivalidad que existe entre los competidores del medio hace fidelizarlo brindando garantías de existencia a un servicio de acorde a lo que el cliente requiere.

1.3.2. Análisis del macro ambiente

MATRIZ EFE

Dicha matriz permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva.

Tabla 28 *Matriz EFE*

N°	OPORTUNIDADES	VALOR	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Inscripciones de valor apto para la comunidad	0.12	1	0.12
2	Ofrecimiento y publicidad del servicio	0.09	3	0.09
3	Clientes pueden ser pieza clave para obtener nuevas ideas	0.13	2	0.26
4	Afecto en el ambiente	0.08	3	0.24
5	Ofrecimiento de más personas capacitadas	0.12	4	0.48
	TOTAL OPORTUNIDADES			1.19
N°	AMENAZAS	VALOR	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Poca asistencia al lugar	0.10	3	0.30
2	Edificaciones insuficientes	0.08	2	0.16
3	Poco ingreso económico	0.09	1	0.09
4	Critica del servicio	0.10	4	0.40
5	Lugar de ubicación de la empresa	0.09	4	0.36
	TOTAL AMENAZAS			1.31
	TOTAL			2.50

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Conclusión: Esta matriz nos indica que la empresa está respondiendo bien ante las oportunidades que tiene con estrategias para aprovechar las amenazas y combatirlas de una mejor manera que tienen dentro de su mercado con un 1.19 sobre el promedio que es 2,5.

MATRIZ EFI

En dicha matriz se realiza una auditoría interna de la administración estratégica, donde se resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas

Tabla 29 *Matriz EFI*

N°	FORTALEZAS	VALOR	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Buen personal para capacitar a las personas	0.12	3	0.36
2	Se brindan distintos tipos de baile	0.12	4	0.52
3	Hay una buena organización y convivencia dentro del grupo de trabajo	0.10	4	0.40
4	Manejar el desarrollo de la salud de los clientes	0.09	3	0.27
5	Buena atención en todas sus instalaciones	0.09	3	0.27
TOTAL FORTALEZAS				1.82
N°	DEBILIDADES	VALOR	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Falta de innovación en la academia	0.10	2	0.20
2	No hay demasiada experiencia en los instructores	0.10	2	0.20
3	Actitud negativa con la que enseña el personal	0.09	1	0.09
4	El personal que lo maneja es sin experiencia	0.09	1	0.09
5	Bajo presupuesto	0.10	2	0.20
TOTAL DEBILIDADES				0.78
TOTAL				2.60

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Conclusión: Esta matriz nos indica que la empresa está respondiendo bien ante las debilidades que tiene con estrategias para aprovechar las fortalezas que tienen dentro de su mercado con un 1,82 sobre el promedio que es 2,5.

MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO (MPC)

La matriz identifica los principales competidores de una empresa y los compara a través del uso de los factores críticos de éxito de la industria.

Tabla 30 *Matriz del Perfil Competitivo*

FACTORES DEL ÉXITO	PONDERACIÓN	CHRIS DANCE		SAELLY DANCE	
		CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO	CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
Experiencia	0,17	2	0,34	3	0,51
Servicio al cliente	0,23	2	0,46	3	0,69
Calidad del servicio	0,20	3	0,60	2	0,40
Competitividad de precios	0,15	1	0,15	1	0,15
Personal capacitado	0,25	2	0,50	2	0,50
TOTAL	1,00		2,05		2,25

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Conclusión: La empresa Step by Step relacionada con la competencia responderá de mejor manera ante las diferentes situaciones que se nos presenten.

Tabla 31 *Matriz de fuerzas de Porter*

FUERZAS DE PORTER	OBJETIVO	ESTRATEGIA	PROYECTOS ESTRATÉGICOS	RESPONSABLE
Amenazas de nuevos competidores	Posicionar el servicio dentro del mercado objetivo	Realizar presentaciones para que el público observe	Desarrollar encuentros de danza en lugares concurridos	Administrador
Poder de negociación de los clientes	Lograr fidelizar a los clientes que les guste la academia	Ofrecer el servicio a un precio competitivo	Realizar publicidad donde se indique los servicios	Administrador
Amenazas de productos sustitutos	Crear un servicio diferenciador que agrade al público	Adquirir equipo de calidad	Estudiar el mercado continuamente	Administrador
Poder de negociación de proveedores	Obtener personal capacitado para dictar las clases	Analizar prospectos profesores interesados	Solicitar carpetas e historial de profesores	Administrador
Rivalidad entre competidores	Dar a conocer todos los servicios de la academia para posicionar la empresa	Realizar publicidad de forma continua	Realización de trípticos y trípticos para mejor comunicación	Administrador

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

1.3.3. Proyección de la oferta

Oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento. Oferta también se define como la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos.

La oferta se ha calculado en base a la competencia ya que no se posee datos históricos

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Tabla 32 *Proyección Oferta*

AÑO	OFERTA
2016	4.600
2017	5.336
2018	6.189
2019	7.179
2020	8.328

Elaborado por: Álvarez Andreina
Fuente: Investigador

El cuadro realizado anteriormente se realizó con datos investigados a la competencia la empresa como referencia para el cálculo es Studio de Baile Chriss Dance que tiene al rededor de 115 personas que acuden a sus instalaciones a requerir algún tipo de servicio los mismos que no poseen clases permanentes sino más bien temporales por vacaciones estos valores han sido multiplicados por el valor que cobrar dicha institución \$40.00 y para la proyección se realizó el cálculo con la inflación anual del Ecuador que es el 0,16 hasta el mes de julio del presente año el dato se lo obtuvo del Banco Central del Ecuador.

Ver Anexo 2

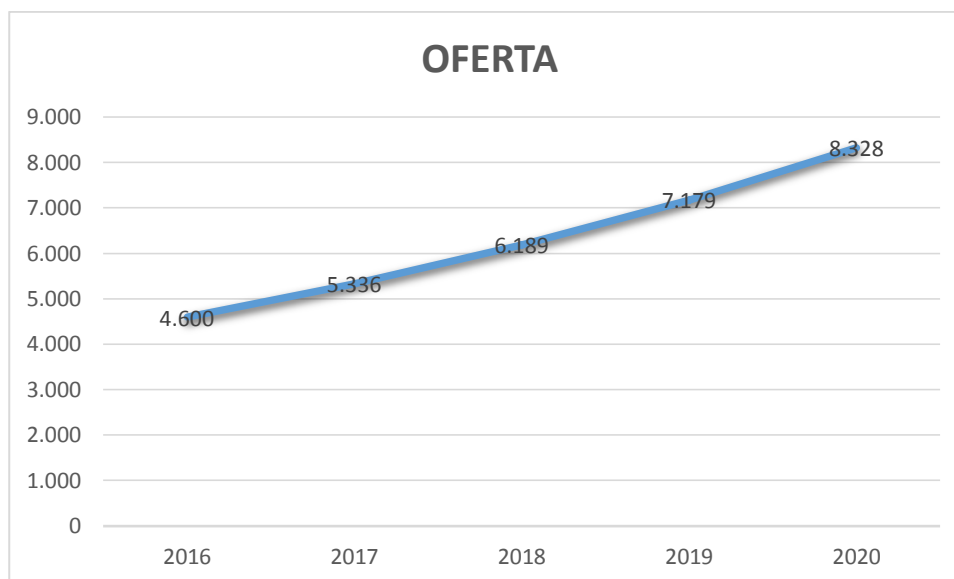


Gráfico 14 *Proyección Oferta*

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

En la proyección de la oferta se puede observar que la tendencia es lineal y al pasar los años es creciente.

1.4. Demanda Potencial Insatisfecha

En la siguiente tabla se procede a realizar el cálculo de la demanda potencial insatisfecha datos que se tomaran de los cálculos anteriores los mismos que seran el resultado de la diferencia entre oferta y demanda como se muestra en el siguiente cuadro:

DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DPI /AÑO	DPI/ DIA
2017	-	5.336	5.336	177.86
2018	115.200	6.189	109.011	3.633.70
2019	172.800	7.179	165.621	5.520.70
2020	259.200	8.328	250.872	8.362.40
2021	388.800	9.660	379.140	12.638

Tabla 33

*Matriz
demanda
potencial
insatisfecha*

Elaborado por: Alvarez Andreina
Fuente: Investigador

Los datos obtenidos para la resolución de la tabla se obtuvieron de los cálculos anteriores de oferta y demanda, para el DPI anual se estableció demanda menos oferta y la diaria se dividió para 30, donde se desarrolló los resultados pertinentes.

1.5. Promoción Y Publicidad Que Se Realizará (Canales De Comunicación)

PLAN DE MARKETING

Producto

Nombre de la empresa:	Step by Step
Slogan:	Más baile, más vida
Colores:	Morado – Amarillo
Justificación de colores:	Amarillo: Traduce en emociones como optimismo, felicidad, brillo y alegría. Morado: Riqueza, sabiduría, misterio. En el caso de una empresa podría transmitir un mensaje de exclusividad o de alto estatus.
Diseño:	Diseño está enmarcado en dos bailarines que es el reflejo de lo que realizamos en nuestra empresa.



Imagen 1 Logotipo

PLAN DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN

PRECIO

Las políticas del precio deben ser frecuentes y en conjunto para eso hemos escogido los siguientes:

Fijación de precios flexibles: Ofrecer el servicio a varias personas con el fin de negociar los precios, obteniendo altos márgenes de utilidades iniciales.

Precios por paquete: Precios múltiples que venden un producto acompañada de un servicio adicional. En el caso de la academia de baile está identificado como servicio más servicio.

PROMOCIÓN

Para promocionar la escuela de baile se utilizaran medios de comunicación como radio y prensa escrita para esto se ha investigado los medios más concurridos los mismos que se muestran en la tabla:

Radio

Bandida

Alegria

Ambato

Prensa escrita

El Heraldo

La Hora

El Ambateño

Se proporcionaran los horarios de clases y los días de clases con los nombres de los instructores. Teniendo aproximadamente \$500 como presupuesto para realizar publicidad de la academia se lo realizara de la siguiente manera:

Publicidad en radio	250
Prensa escrita	240
Volantes	10

1.6. Sistema de distribución a utilizar (canales de distribución)

Plaza

Nuestro canal de distribución será directo ya que de nuestras manos como fabricante del servicio entregamos directamente al cliente o consumidor.

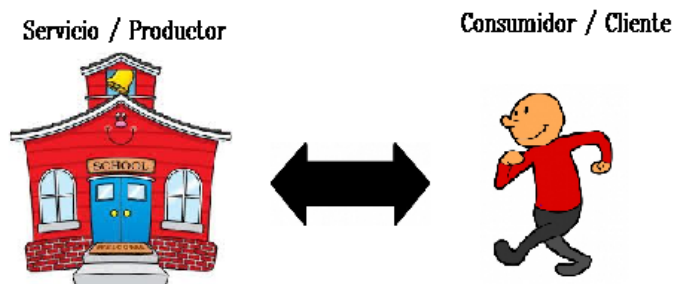


Imagen 2 *Canales de Distribución*

Elaborado por: Álvarez Andreina

El canal de distribución será directo ya que la academia como ejecutora del servicio entrega directamente al cliente o consumidor el servicio requerido por el mismo.

1.7. Seguimiento del cliente

Se llevará a cabo el proceso de satisfacción de los clientes mediante una encuesta mensual así como también la recepción de quejas y sugerencias diariamente. La encuesta que se plantea para dicho proceso se muestra a continuación:

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN AL CLIENTE

1° Como calificaría el servicio que brinda Step y Step?

Excelente Muy Bueno Bueno Pésimo

100% 75% 50% 25% 0%

2° Según usted como es nuestro servicio en relacion a otras academias?

3° Que disfruta mas de nuestro servicio?

Instalaciones	<input type="checkbox"/>
Metodología de aprendizaje	<input type="checkbox"/>
Variedad de servicios	<input type="checkbox"/>

4° Califique nuestro servicio según la escala considerando que 1 es lo mas bajo y 10 lo mas alto?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1.8. Especificar Mercados Alternativos

El mercado objetivo está enfocado a dirigir clases presenciales

dentro de la academia pero en el caso de no tener la aceptabilidad correspondientes se brindara clases personalizadas dentro y fuera de la academia el fin de este proceso es satisfacer las necesidades del cliente y lograr fidelizarlo a la empresa.

CAPÍTULO II

ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

2.1.Descripción del Proceso

2.1.1. Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.

Según los datos de la encuesta la localización de la academia deberá estar ubicada en el casco central de la ciudad, el mismo que será arrendado en las calles Espejo y Rocafuerte (esquina).

La empresa se dedicará a la brindar el servicio de baile con unos procesos productivos muy marcados y estructurados, de modo que es sencillo desglosar cada una de las operaciones que se llevaran a cabo, en sus tareas más básicas. Gracias a ello, es más fácil conocer todas las actividades desde que el cliente llega a la empresa hasta que se va.

Esto permite analizar más minuciosamente cuales son los recursos necesarios en cada una de ellas. En la academia de baile, el proceso del servicio se entendería como el período de tiempo desde que el cliente acude al centro para aprender a bailar o perfeccionar sus técnicas, se informa de los posibles bailes, realiza el correspondiente curso y al finalizarlo, consigue adquirir o ampliar conocimientos o técnicas de baile.

Tabla 34 Matriz demanda potencial insatisfecha

TIEMPO DE ACTIVIDADES DENTRO DE LA ACADEMIA DE BAILE			
INFORMACION AL CLIENTE	RECEPCION DE DATOS	MUESTRA DE HORARIOS Y RITMOS DE BAILE	MUESTRA DE INSTALACIONES
5 MINUTOS	10 MINUTOS	10 MINUTOS	10 MINUTOS

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

HORARIO DE CLASES

En el siguiente cronograma consta la guía de trabajo que se llevara a cabo dentro de la academia teniendo los 8 ritmos más demandados por los encuestados así como también realizando la aclaración que el ritmo otros se derivan varios ritmos poco conocidos que se los especifica en el siguiente punto.

HORA	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
08:00 - 09:00	Otros	Bachata	Salsa	Cumbia	Salsa
09:00 - 10:00	Cumbia	Folclore	Merengue	Folclore	Tango
10:30 - 11:30	Merengue	Pasacalle	Otros	Bachata	Pasacalle
11:30 - 12:30	Salsa	Tango	Bachata	Tango	Folclore
HORA DE ALMUERZO					
15:00 - 16:00	Bachata	Otros	Folclore	Otros	Bachata
16:00 - 17:00	Folclore	Salsa	Cumbia	Salsa	Merengue
17:00 - 18:00	Pasacalle	Merengue	Pasacalle	Pasacalle	Otros
18:00 - 19:00	Tango	Cumbia	Tango	Merengue	Cumbia

Imagen 3 Horario de clases

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Ritmos Nacionales

San Juanito	Albazo	Pasacalle	Capishca
Bomba			

Ritmos Latinos

Salsa	Bachata	Mambo	Merengue
Samba	Conga	Cumbia	Cha cha cha

Bailes de Salón:

Tango	Bolero	Flamenco
-------	--------	----------

Otros

Baile Moderno

Reggaetón	Electrónica	Hip – Hop
Ballet	Kizomba	Pole Dance

Pole Dance

Manejo de baile en el tubo, y posturas

Ballet / Pre – Ballet

Manejo de pasos básicos, postura del torso, manos, pies y cabeza, primeras rutinas del *ballet*, creación de representaciones coreográficas simples.

Kisomba

Es una danza sensual que se puede bailar sola o en pareja de ritmo lento, la mujer o unos pasos de baile más directos con rápido movimiento de pies y trucos.

MAPA DE PROCESOS

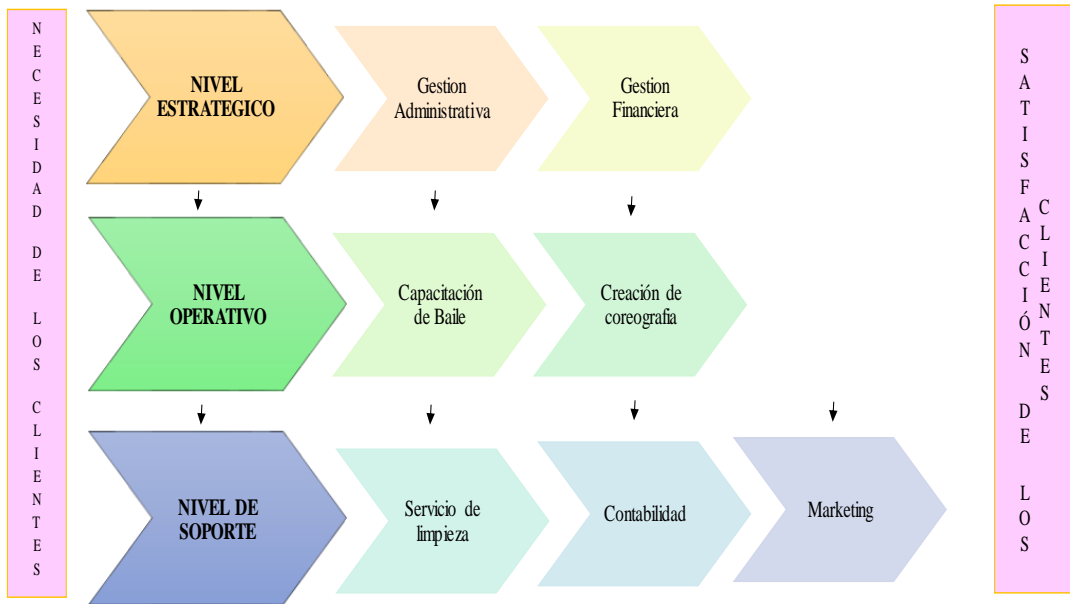


Gráfico 15 *Mapa de Procesos*

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE ENSEÑANZA A LOS ALUMNOS

Tabla 35 *Flujograma de procesos*

PROCESO	○	□	→	▽	D	◻	TIEMPO	DISTANCIA	OBSERVACIÓN
Planificar desarrollo de enseñanzas	●						40 min		
Preparar la clase	●						40 min		
Dar clase aplicando ciclo de aprendizaje	●						60 min		
Actividades evaluativas con indicadores	●						10 min.		

CICLO DE APRENDIZAJE

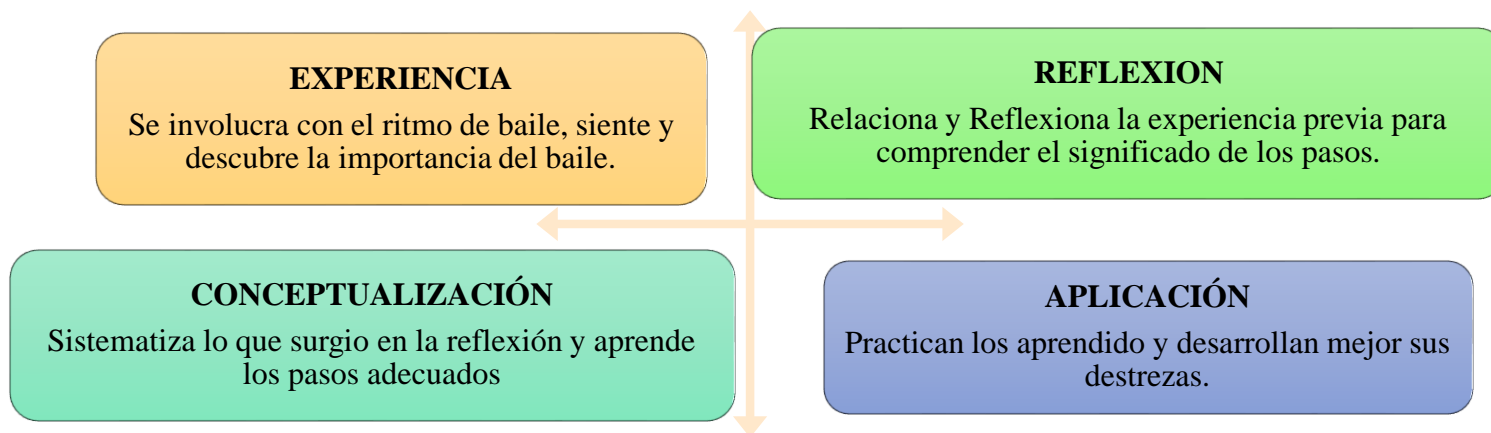
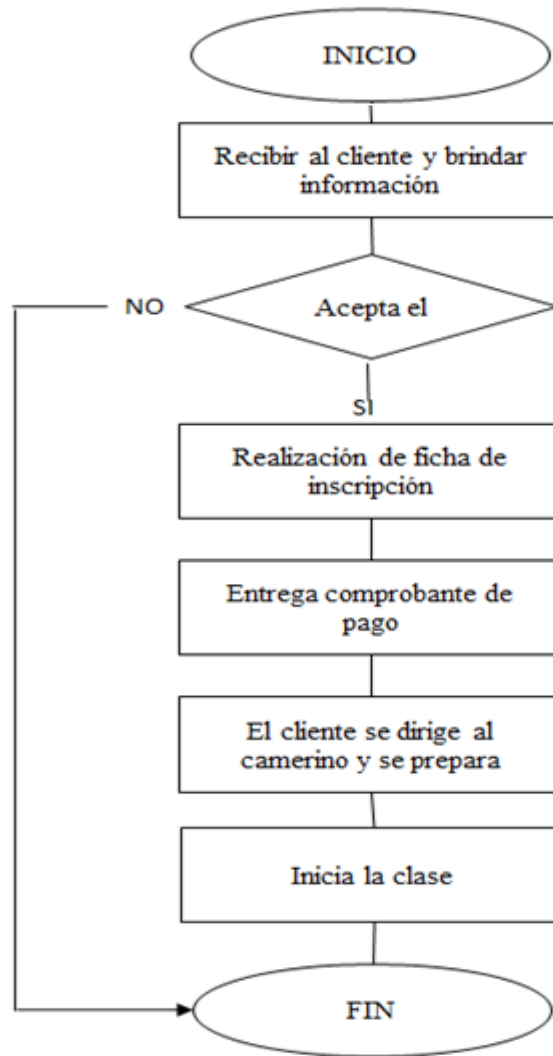


Gráfico 16 *Ciclo de aprendizaje*

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Métodos Técnicas y Procedimientos Activos Mec – PROMECEB Boletines Pedagógico



Elaborado por: Álvarez, Andreina

2.1.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.

En la distribución de la planta donde se llevara a cabo las clases de la academia se establece los sitios precisos para producir el servicio, así como también se diseña seis áreas de trabajo para la práctica de diferentes actividades pertinentes al baile; además del proceso administrativo que conceda a los consumidores una atención de calidad. Del mismo modo se toma en cuenta un lugar para almacenar las cosas de limpieza y otro para una pequeña cafetería donde se proporcionara bebidas energizantes para las personas que participen de la academia, también dos vestidores en las dos plantas para los clientes.

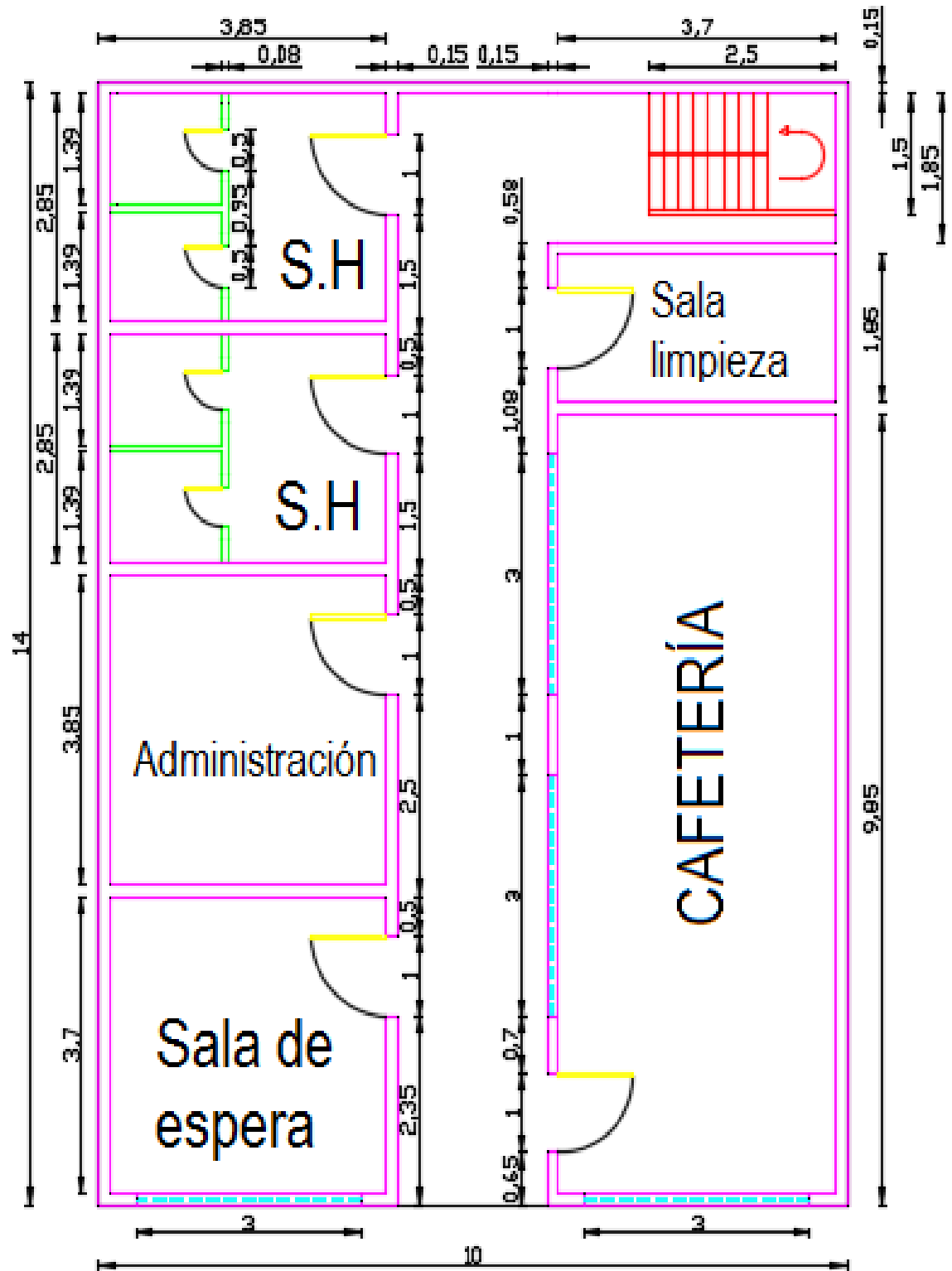


Gráfico 17 Estructura planta baja

Elaborado por: Andreina Álvarez

Fuente: Investigador

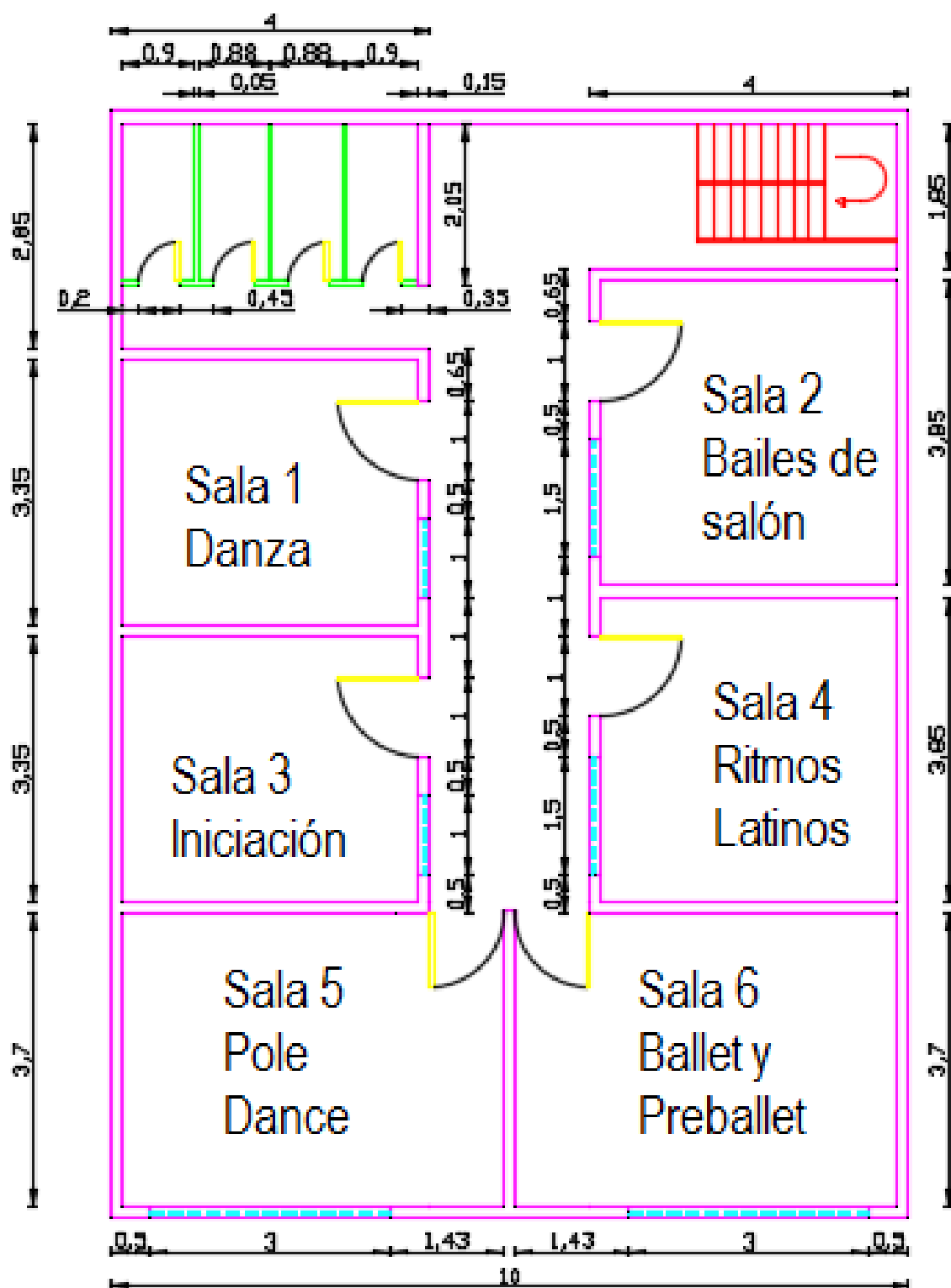


Gráfico 18 Estructura planta alta

Elaborado por: Andreina Álvarez

Fuente: Investigador

Tabla 36 Operarios por proceso

ACTIVIDAD	TIEMPO	No. PERSONAS	HORAS – HOMBRE
Control de aseo	20 min	1	8
Controlar que se lleven a cabo las clases	20 min	2	8
Control la disciplina	10 min	1	8
Control de asistencia	20 min	1	8
Dictar clases	60 min	6	8

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

2.1.3. Tecnología a aplicar

El término técnica viene de una palabra griega que significa habilidad, arte. Para un bailarín la técnica consiste en la habilidad de utilizar sus movimientos físicos con eficacia. La técnica de danza para niños es más elemental que la técnica de cualquier otra forma de danza. Se propone como objetivo enseñar al niño a moverse con seguridad y con eficacia. La instrucción se centra sobre los principios, no sobre los detalles del estilo. El profesor enseña al niño las formas primarias, básicas, fundamentales de usar el cuerpo. La finalidad de la técnica de danza consiste en conseguir:

- Equilibrio
- Gravedad
- Ritmo
- Proporción.

Este concepto de la técnica es particularmente exacto cuando se trata de niños.

Lo que importa es:

- La forma en que se hace.
- La extensión desde el centro.
- La posición de la cabeza con respecto a la línea de la columna

vertebral.

- La comprensión de la torsión del cuerpo.
- El modo en que se utiliza la energía corporal, es decir, la contracción y la relajación de los músculos para: extender, flexionar, torcer, girar en círculo, elevar, bajar y andar en el tiempo y en el espacio.

Esos usos del cuerpo tienen gran importancia, porque están relacionados con las leyes físicas del movimiento:

- La inercia.
- El impulso.
- La gravedad.
- La acción y la reacción.

Son los temas básicos que deben serles aclarados a los alumnos y que los alumnos deben saber en una clase de técnica. (Flores Almonacid , 2005)

2.2. Factores que afectan el plan de operaciones

2.2.1. Ritmo de producción

Tabla 37 Matriz Ritmo de producción

ACTIVIDAD	No. PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO	TIEMPO NORMAL	RITMO DE TRABAJO
Enseñanza de Baile en varios ritmos	15 en cada aula	1 hora	1 hora	Cada 15 minutos una actividad diferente

Elaborado por: Álvarez Andreina (2017)

Fuente: Investigador

Nivel de Inventario Promedio.

Step by Step manejará un promedio de 300 asistentes mensuales a la academia lo cual será una asistencia constante o variable dependiendo de las necesidades de los clientes y el grado de satisfacer las mismas. La empresa tiene el propósito de tener una participación de 3.600 alumnos anuales, donde se imparta la variedad de ritmos ya antes propuestos, con una enseñanza responsable, verificando y hacienda seguimiento de cada una de las actividades que se lleven dentro de la empresa.

Tabla 38 *Nivel de inventario promedio*

N° Estudiantes mensual	Costo mensual	Ganancias mensuales
300	\$ 25.00	\$ 7.500

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

2.2.2. Número de trabajadores

No.	CARGO	CARACTERISTICAS	FUNCIONES
TRABAJADORES			
3	Instructor (fijo)	- Especialista en artes escénicas - Ser líder - Conocimiento de danza	- Planifica, dirige las actividades para sus clases - Elabora informes periódicos
1	Administrador (fijo)	- Conocimiento en contabilidad y finanzas - Ser responsable - Profesionalismo	- Elaborar gastos administrativos - Controlar presupuesto administrativo
1	Recepcionista (fijo)	- Facilidad de palabra - Mantener registro de llamadas - Organización de información	- Canalizar las inquietudes de los visitantes - Mantener orden en el sitio de trabajo
1	Asistente de limpieza (variable)	- Ser eficaz - Amabilidad	- Mantener limpia la empresa - Proveer de suministros a la empresa

Tabla 39 Matriz Número de trabajadores

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

2.3. Capacidad de producción

2.3.1. Capacidad de Producción Futura

La capacidad de producción futura se ha calculado mediante el número de estudiantes que asistirán a la academia de baile el mismo que se ha proyectado con la tasa de crecimiento poblacional que es el 1,56%. Donde se han obtenido los siguientes valores:

Tabla 40 *Capacidad de producción futura*

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA					
AÑO INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3600	3.656	3.713	3.771	3.830	3.889

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

2.4. Definición de recursos necesarios para la producción

2.4.1. Especificación de materia prima y grado de sustitución que pueden presentar.

Las materias primas a utilizar dentro de la empresa no tendrán sustitutos ya que los artículos no son complicados de conseguir pero si de mantenerlos, en dicha empresa se debe conseguir proveedores que ofrezcan espejos y tubos de calidad y resistencia.

Así como también un proveedor que ofrezca parlantes o amplificaciones de una marca donde permita la durabilidad del mismo.

ARTICULO	PROVEEDOR
Espejos	Faíris
Tubos	Tubegal
Amplificaciones	Casa Musical Núñez

2.5. Calidad

2.5.1. Método de Control de Calidad

El servicio de la empresa se lo evaluara mediante encuestas de satisfacción breve a todos los clientes.

**STEP BY STEP CENTRO ESPECIALIZADO DE BAILE
ENCUESTA DE SATISFACCIÓN**

¿Con qué frecuencia vienes a la Academia Step by Step?

Una o más veces a la semana
 Dos o tres veces al mes
 Una vez al mes
 Menos de una vez al mes

¿Cuál es su grado de satisfacción general con la academia?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

En comparación con otras academias de baile es ...

Mucho mejor
 Algo Mejor
 Más o menos igual
 Algo peor

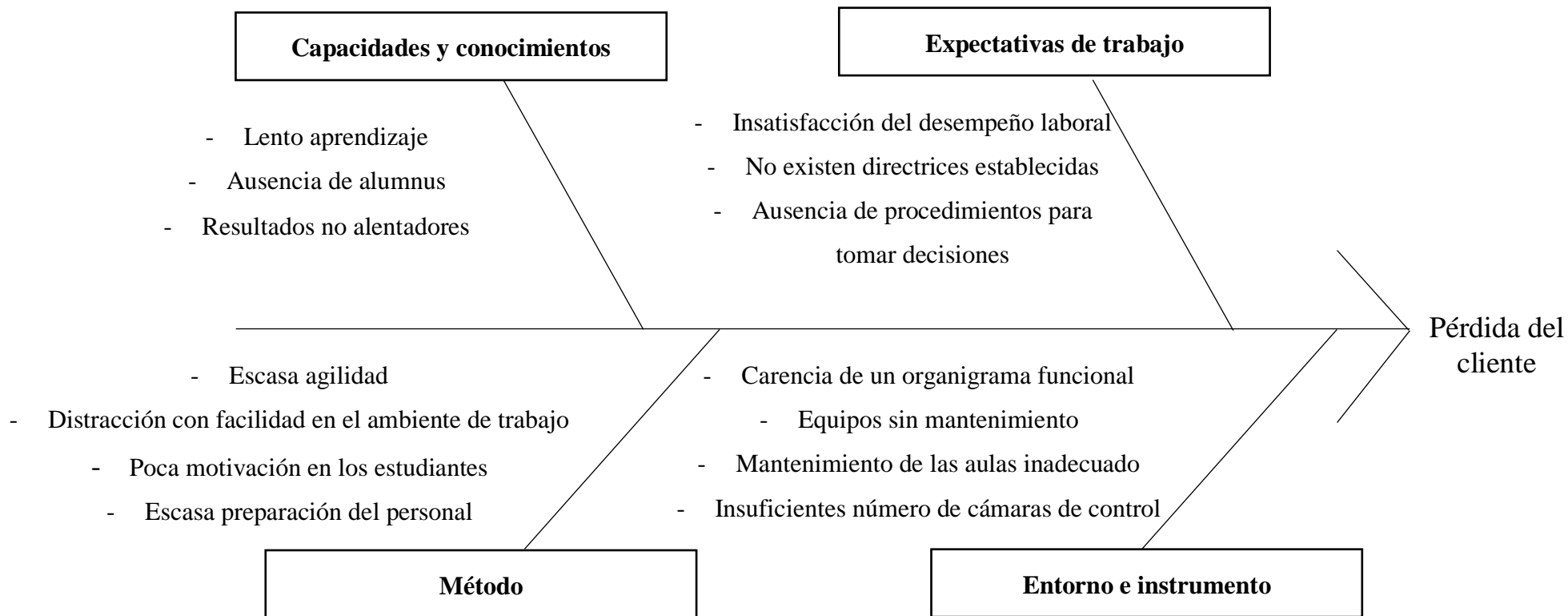


Gráfico 19 *Espina de pescado*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

2.6. Normativas y permisos que afectan su instalación

2.6.1. Seguridad e Higiene Ocupacional

Reglamento de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo

I. Condiciones generales de los centros de trabajo

- Seguridad en el proyecto
- Edificios y locales
- Servicios permanentes
- Campamentos, Construcciones y Demás trabajos al Aire Libre
- Factores Físicos, Químicos y Biológicos
- Frío Industrial

II. Aparatos, máquinas y herramientas

- Instalaciones
- Protecciones
- Órganos de mando
- Uso y mantenimiento
- Portátiles y manuales
- Fabricación

III. Protección colectiva

- Incendios: Prevención, detección, extinción
- Explosiones
- Señalización, colores y señales
- Rotulado y Etiquetado

Fuente: Ministerio de Trabajo del Ecuador.

CAPÍTULO III

ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.1. Análisis Estratégico Y Definición De Objetivos

3.1.1. *Visión de la empresa*

Tabla 41 *Visión de la empresa*

FORMULACIÓN DE LA VISIÓN	
DEFINA EL HORIZONTE DEL TIEMPO QUE	2019
PERMITA LOS CAMBIOS	
¿Cuál es la imagen futura que debemos proyectar?	Reconocimiento de la academia
¿Cuáles son los deseos o aspiraciones?	Estabilidad económica
¿Hacia dónde nos dirigimos? (empresarial)	Servicio de calidad
¿Hacia dónde nos dirigimos? (mercados)	Academia líder

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Visión: Ser reconocidos como la mejor escuela de baile en Ambato, mostrando una estabilidad económica brindando un servicio de calidad para poder llegar hacer la Academia Líder.

Visión 7 palabras: “Step by Step reconocidos por su baile”.

3.1.2. Misión de la empresa

Tabla 42 Misión de la empresa

FORMULACIÓN DE LA MISIÓN	
¿Quiénes somos?	Step by Step
¿Qué buscamos?	Formar los bailarines de alto rendimiento
¿Por qué lo hacemos?	Amor y pasión a la danza y al baile
¿Para quienes trabajamos?	Para personas que les gusta bailar y ejercitar el cuerpo

Elaborado por: Álvarez Andreina
Fuente: Investigador

Misión: Step by Step dedicada a formar bailarines de alto rendimiento por su amor y pasión al baile con personas que les gusta bailar y ejercitar el cuerpo

Misión 7 palabras: Step by Step dedicado a formar bailarines

3.1.3. Análisis FODA

El análisis FODA consiste en ejecutar una valoración de los factores internos y externos de la organización, esta también es una herramienta la cual nos permite mirar desde varios ángulos la situación en general de la empresa (Talancon, 2007).

Tabla 43 *Matriz FODA*

	FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
POSITIVO	Excelente calidad del servicio ofertado	Incentivos de motivación
	Clima laboral estable y agradable	Intercambios culturales
	Toma de decisiones	Competitividad de precios
	Personal capacitado	Clima organizacional
	Ubicación estratégica	Infraestructura física
	DEBILIDADES	AMENAZAS
NEGATIVO	Precios elevados	Competencia desleal
	No posee objetivo de crecimiento	Competidores con mayor experiencia
	No existe mayor publicidad	
	No cuenta con estructura organizacional	Crisis económica en el país

Elaborado por: Andreina Álvarez

Fuente: Investigador

3.2. Organización funcional de la Empresa

3.2.1. Realizar organigrama de su empresa para definir la organización interna.

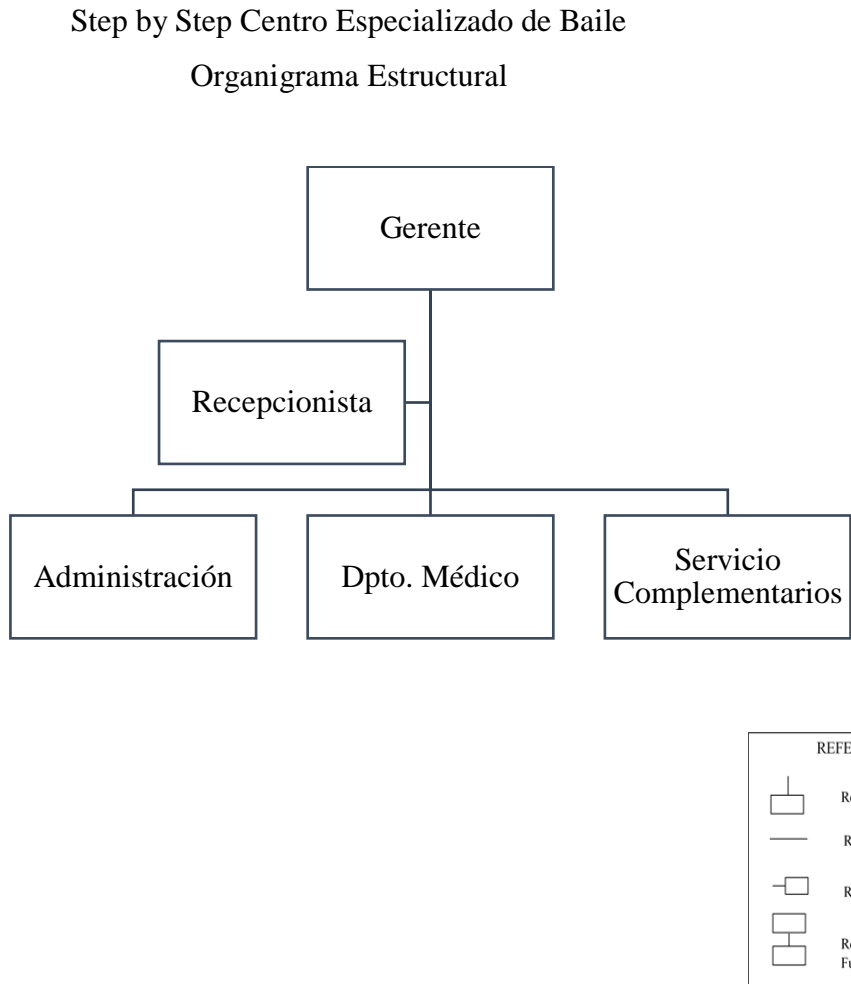


Gráfico 20 *Organigrama Estructural*

Elaborado por: Andreina Álvarez

Fuente: Investigador

Step by Step Centro Especializado de Baile
Organigrama Funcional

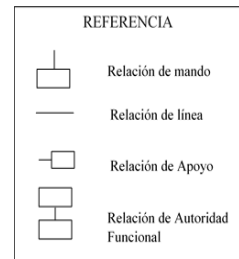
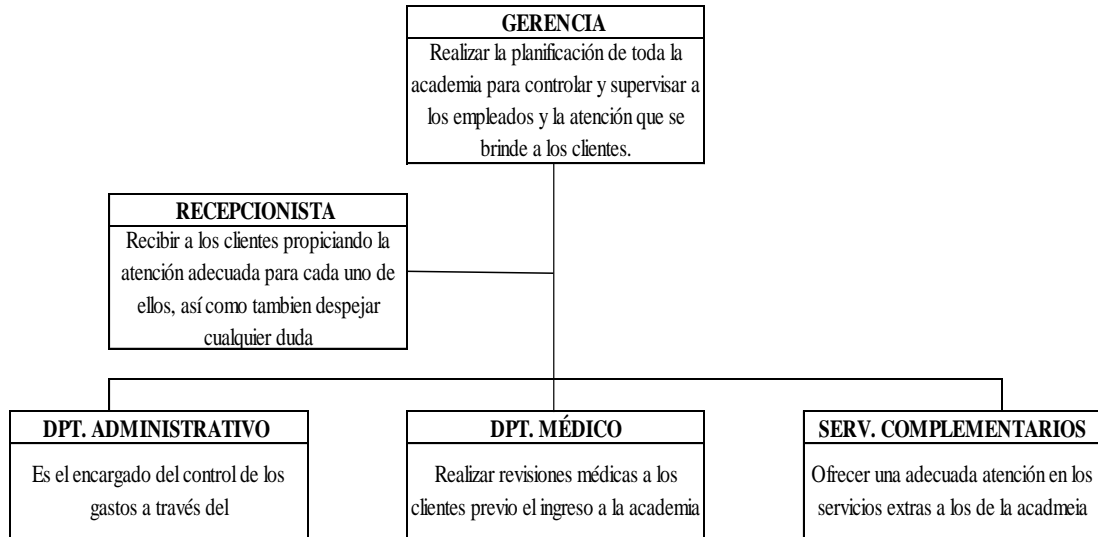


Gráfico 21 *Organigrama Funcional*

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

3.2.2. *Describa brevemente los cargos del organigrama.*

Tabla 44 Descripción de cargos Gerente

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
NOMBRE DEL PUESTO:	Gerente
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Ninguno
SUPERVISA A:	Instructores - Contador - Recepcionista
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Planificar, verificar y tomar decisiones en la empresa para el adecuado funcionamiento de los empleados y clientes.	
III. FUNCIONES	
Elaborar cuadros de los gastos administrativos	
Controlar el presupuesto administrativo	
Tramita las liquidaciones	
Controlar el saldo de fondo fijo	
Llevar el registro de proveedores	
Llevar el control de bienes de la unidad	
Rendir cuentas ante entes controladores	
Participar en el control financiero	
Supervisar actividades del personal	
Elaborar informes económicos	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL:	Administración de empresas - Ing. Comercial
EXPERIENCIA:	Mínimo 2 años
HABILIDADES:	Trabajo en equipo, Responsabilidad, Comunicación
FORMACIÓN:	Mínimo 400 horas en seminarios

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Tabla 45 Descripción de cargos Recepcionista

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
NOMBRE DEL PUESTO:	Recepcionista
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Gerencia
SUPERVISA A:	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Direccionar a los visitantes al área correcta dentro de la academia, así como también atender llamadas telefónicas y canalizar las inquietudes de los visitantes acertando todas sus dudas	
III. FUNCIONES	
Direccionar a los visitantes al área correcta dentro del edificio.	
Entregar la correspondencia	
Atender llamadas telefónicas	
Canalizar las inquietudes de los visitantes.	
Atender al público que solicita información	
Anotar en libros el control de llamadas	
Anotar mensajes dirigidos a los trabajad	
Mantener orden en el equipo y sitio trabajo	
Mantener registro de llamadas	
Realizar cualquier otra actividad	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL:	Mínimo Bachiller
EXPERIENCIA:	Mínimo 1 año
HABILIDADES:	Cordial, Amable, Orientación al servicio
FORMACIÓN:	Cursos de atención a clientes

Elaborado por: Alvarez Andreina
Fuente: Investigador

Tabla 46 Descripción de cargos Instructores

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
NOMBRE DEL PUESTO:	Instructores
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Gerencia
SUPERVISA A:	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Facilidad de crear coreografías. Saber planificar, dirigir y supervisar las actividades, Dictar clases con dinamismo al grupo	
III. FUNCIONES	
Dictar clases de ejercicios al grupo	
Mantener un registro de asistencia	
Reportar fallas del equipamiento	
Liderar clases de ejercicios	
Capacidad de crear coreografía	
Personalidad dinámica y energética	
Dirigir los ensayos	
Planifica, dirige y supervisa las actividades	
Elaborar informes periódicos	
Mantiene en orden al equipo	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL:	Bailarín Profesional
EXPERIENCIA:	Mínimo 3 años
HABILIDADES:	Cortez, Responsable, Paciente
FORMACIÓN:	300 horas en seminarios y clases practicas

Elaborado por: Alvarez Andreina
Fuente: Investigador

3.3.Control de gestión

3.3.1. Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios

Tabla 47 *Indicadores de Gestión*

ÁREA	INDICADORES
VENTAS	Total de consumo realizado por clientes / Número de servicio por horas Nivel de consumo semanal y mensual
ESTRATEGIAS	Nivel de satisfacción de los consumidores Metas alcanzadas / metas realizadas

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

3.4.Necesidades Del Personal

Step by Step centro especializado de baile al iniciar sus actividades contara con la participación de 15 personas y se prevé que para dentro de dos años necesite 3 instructores más ya que esperamos subir la demanda de consumidores del servicio

Tabla 48 *Necesidad de personal*

AÑO	PERSONAL
2017	0
2018	0
2019	3
2020	0
2021	0

Elaborado por: Andreina Álvarez

Fuente: Investigador

CAPÍTULO IV

ÁREA JURÍDICO LEGAL

4.1. Determinación de la forma Jurídica

Según (Gomez) La empresa unipersonal es aquella por la cual una persona ya sea natural o jurídica, destina parte de sus activos para crear una empresa de único propietario, la persona natura destina parte de su patrimonio personal para la creación de esta. La persona tanto jurídica como natural debe reunir las cualidades necesarias para ser comerciante y destinara parte de sus activos para crear esta empresa.

La empresa unipersonal es la que será constituida como STEP BY STEP CENTRO ESPECIALIZADO DE BAILE ya que promoverá a jóvenes y adultos a que disfruten de los distintos ritmos de baile y aporten al emprendimiento y crecimiento de esta empresa.

4.2. Patentes y Marcas

Patentes

DOCUMENTACIÓN NECESARIA: La solicitud para obtener una patente de invención deberá presentarse en el formulario preparado, y puesto a disposición por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato y deberá especificar:

- a) Formulario de Declaración inicial de actividad económica (formulario municipal).

- b) Copia del RUC actualizado y completa
- c) Copia de la cédula y certificado de votación

Cuando aplique: Si el contribuyente no ha registrado su actividad económica a partir de iniciar su actividad y/o a tenido varias actividades económicas en años anteriores que no consta en la base de datos de patentes del GADMA debe presentar el historial del RUC, declaración del Impuesto a la Renta de los años que no se han tributado y formulario de actualización.

NOTA: Solo en el caso de llevar contabilidad deberá presentar un formulario de actualización por cada año adeudado.

Fuente: Requisitos Financieros GADMA

Marcas

1. Depositar 208 dólares en efectivo, a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, en su cuenta corriente del Banco del Pacífico.
2. Ingresar al sitio web del IEPI www.iepi.gob.ec, hacer clic en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
3. Descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.
4. Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado.
5. Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad.
6. Si la solicitud se hace como persona jurídica, adjuntar una copia notariada del nombramiento de la persona que es Representante Legal de la organización.
7. Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo.
8. Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana.

Fuente: Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

4.3. Detalle todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales (Patentes, Inicio de Actividades, etc.).

Para que el proyecto se lleve a cabo es necesario cumplir con los requisitos estipulados por el GAD Municipalidad de Ambato para garantizar el correcto ejercicio del servicio así como el posterior desempeño.

Para cumplir con todos los requisitos y permisos necesarios es importante cumplir con todos los pasos de los organismos competentes.

- **REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE**

Realizar la obtención del RUC el cual se obtiene acercándose a las oficinas del SRI (Servicio de Rentas Internas)

- **PERMISO DE LOS BOMBEROS**

1. Pago de Predio actualizado
2. Copia del RUC.
3. Copia del Permiso del año anterior (para verificación).
4. Informe de Inspección, elaborado por el personal autorizado del Departamento de Prevención de la EMBA-EP.
5. Para centros de abastecimiento, embazadoras, centros de acopio y depósitos de distribución de GLP el permiso de la DNH, del año inmediato anterior.
6. Para locales de categoría turística, de tolerancia y general de acuerdo a la REFORMA Y CODIFICACIÓN DE LA ORDENAZA DE CONTROL Y REGULACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DE DIVERSION Y TURISMO, publicada el 03 de diciembre de 2010, expedida por el I. Municipio de Ambato deberán presentar además informe favorable de la Dirección de Planificación de la Municipal de

Ambato y el permiso único para su instalación otorgado por el IMA de acuerdo al Art. 9 y Art. 28 de la mentada Ordenanza.

- **TRAMITES DEL GAD MUNICIPALIDAD DE AMBATO**

El sistema GADMATIC se implementa según Ordenanza N° 100.61.8 Ref. ADM -7 – 2015 Publicada en el Reg. Oficial N° 492

Artículo 2.- Procedimientos.- el usuario accedera mediante una clave personal que será asignada en el Balcón de Servicios y deberá escoger la opción que requiera y descargar el formulario para un trámite definido en la pagina WEB del Gobierno Autonomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, el mismo que será llenado según la necesidad.

Fuente: **GADMA página virtual**

Contrato de arrendamiento

El Contrato de Arrendamiento es un acuerdo que se establece entre dos personas, el arrendador y el arrendatario donde se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de una cosa mueble o inmueble a otra parte denominada. En este documento se detallan las condiciones como el valor a pagar y el tiempo.

Los arrendatarios tienen la obligación de elaborar el Contrato de Arriendo, este documento es un respaldo para el arrendador y arrendatario en caso de presentarse algún problema con el bien.

LEY DE INQUILINATO

Art. 3.- Condiciones de los locales de arrendamiento.-

Los locales destinados al arrendamiento deberán reunir, a más de las condiciones que fijen las ordenanzas municipales, las siguientes:

a) Disponer de servicios higiénicos completos y permanentes, siquiera uno para cada piso de la casa, de acuerdo con las modalidades del lugar.

Cuando en un mismo piso hubiere dos o más departamentos independientes, cada

uno de ellos deberá tener, por lo menos, un servicio higiénico completo y exclusivo

- b) Tener aireación y luz suficientes para las habitaciones
- c) Disponer, permanentemente, de los servicios de agua potable y de luz eléctrica, en los sectores urbanos donde existen estos servicios
- d) No ofrecer peligro de ruina; y,
- e) Estar desinfectados, lo que se acreditará con el correspondiente Certificado de

Sanidad. Art. 4.- Reparaciones a que está obligado el arrendador.

El arrendador está obligado a efectuar las reparaciones y obras necesarias a fin de que los locales reúnan las condiciones exigidas en el artículo precedente. Cuando las ordenare el Juez de Inquilinato, concederá un plazo para su ejecución.

Art. 5.- Derecho de subrogación del inquilino.

Si, vencido el plazo, el local no hubiere sido puesto en las condiciones ordenadas, el arrendatario, con autorización del Juez podrá efectuar las reparaciones y obras estrictamente indispensables, a costa del arrendador.

En tal caso, descontará de las pensiones locativas el valor invertido, más el diez por ciento de recargo.

Art. 6.- Sanciones al arrendador.- El arrendador que no efectúe las reparaciones y obras ordenadas por el Juez de Inquilinato, o que privare a los locales de los servicios existentes, u ocasionare daños en ellos, o dificultare, de cualquier manera, el uso del local arrendado, será sancionado por el Juez de Inquilinato con multa equivalente a una pensión locativa mensual y, si reincidiere, con la de tres pensiones locativas mensuales. Cuando por las causas puntualizadas en el inciso anterior el inquilino se hubiere visto obligado a desocupar el local, el arrendador le indemnizará con una suma equivalente a la pensión locativa de tres meses, sin perjuicio de la sanción establecida en el inciso anterior.

Art. 7.- Responsabilidades del inquilino.-

Si el inquilino fuere responsable de los daños ocasionados en el local arrendado, o en las instalaciones de agua potable, luz eléctrica y servicios higiénicos, estará obligado a la inmediata reparación, a su costa. Caso de no hacerlo en el plazo fijado por el Juez, el arrendador estará facultado para efectuar dichas reparaciones y exigir al arrendatario el pago de lo invertido, con un aumento del diez por

ciento. Podrá además, exigir la terminación del contrato.

Fuente: Ley de inquilinato – registro civil

Ver Anexo 3

CAPÍTULO V

ÁREA FINANCIERA

5.1. Plan de inversiones

Según (Valencia, 2010) Se entiende como una intervención en un medio para dar solución a una problemática existente y lograr un cambio deseado. Dicho problema se puede percibir como una limitación o un exceso de un bien y/o servicio.

Para poner en marcha la academia de baile se necesita realizar varias inversiones con la compra de diversos materiales que se detallan a continuación:

Tabla 49 *Plan de inversiones*

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)
	Instalaciones y remodelaciones		\$ 4.186,00
12	Espejos grandes	\$ 200,00	\$ 2.400,00
2	vestidores hombres y mujeres	\$ 300,00	\$ 600,00
1	adecuaciones de piso	\$ 800,00	\$ 800,00
1	Casillero para guardar la ropa	\$ 200,00	\$ 200,00
4	Tubos resistentes	\$ 46,50	\$ 186,00
	Muebles y Enseres		\$ 380,00
2	Escritorios	\$ 100,00	\$ 200,00
1	Archivador	\$ 75,00	\$ 75,00
10	Sillas metálicas	\$ 10,50	\$ 105,00
	Maquinaria y Equipo		\$ 1.050,00
6	Equipos de sonido	\$ 175,00	\$ 1.050,00
	Equipo de computación		\$ 1.900,00
2	Computadoras	\$ 800,00	\$ 1.600,00
1	Impresoras	\$ 300,00	\$ 300,00
	Inventarios		\$ 75,00
15	Toallas	\$ 5,00	\$ 75,00
	Costos de Constitución		\$ 300,00

1	Permisos de funcionamiento	\$	300,00	\$	300,00
TOTAL				\$	7.891,00

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

La tabla realizada anteriormente a sido dividida en instalaciones y remodelaciones tomando en cuenta que la academia debiera contar con espacios apropiados para los estudiantes, maquinaria y equipo hace referencia a todos los instrumentos que se utilizaran dentro de la academia asimismo de contar con inventarios y costos de constitución.

52 Plan de financiamiento

Según (Ricky, 2005) Se refiere al proyecto que tiene el empresario para transformar todas las otras actividades en dinero. Generalmente incluye al presupuesto, un estado de resultados, balances y un diagrama de operaciones. Lo más importante es el presupuesto de efectivo, el cual muestra cuánto dinero se necesita para abrir el negocio y mantenerlo mientras se vuelve residuales.

Es un factor que permite limitar las oportunidades y las posibilidades que tiene una empresa para ponerse en marcha.

a) Forma de financiamiento

Para obtener la forma de financiar y poner en marcha el negocio se procede a buscar el financiamiento más óptimo entre los recursos propios y recursos de entidades privadas para así conseguir una mejor solvencia los mismo que se detallan a continuación.

Tabla 50 Plan de financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL (%)
RECURSOS PROPIO	\$ 991,00	13%	13%
Efectivo	\$ 991,00	13%	
RECURSOS DE TERCEROS	\$ 6.900,00	87%	100%
Préstamo bancario	\$ 6.900,00	87%	
TOTAL	\$ 7.891,00		

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

Como se representa en la tabla anterior la descripción de talla de la inversión de recursos propios y recursos de terceros los mismos que han sido evaluados bajo un porcentaje de 13% y 87% respectivamente. Lo que es fundamental para la capitalización del crédito bancario a una tasa de interés del 11.40% financiado a un plazo de 3 años.

La tabla de amortización del préstamo bancario se encuentra en anexo 4.

53. Cálculo de costos y gastos

Para el autor García Colín, 2008 el costo es: “el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren”.

a) Detalle de Costos

Son aquellas sumas de los pagos que realiza una persona por adquirir un bien o un servicio con el fin de generar ganancias a futuro (Medina, 2007).

En la presente tabla se detallan los costos que se encuentran dentro de mano de obra directa y los costos indirectos

Tabla 51 Detalle de Costos

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA (alumnos)	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
MANO DE OBRA DIRECTA				
Instructor 1	1		\$ 463,25	\$ 5.559,00
Instructor 2	1		\$ 463,25	\$ 5.559,00
Instructor 3	1		\$ 463,25	\$ 5.559,00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA			\$ 1.389,75	\$ 16.677,00
COSTOS INDIRECTOS				
Arriendo	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Servicios básicos	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Servicios de aseo y limpieza	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Depreciaciones			\$ 1,46	\$ 17,50
TOTAL COSTOS INDIRECTOS			\$ 651,46	\$ 7.817,50
TOTALES			\$ 2.041,21	\$ 24.494,50

Elaborado por: Álvarez Andreina

Fuente: Investigador

En la presente tabla se a obtenidos como resultado que en mano de obra directa y costos indirectos se obtiene un costo anual de \$24.494,50, en el cual se han incluido depreciaciones de artículos que ayudan a brindar el servicio.

b) Proyección de Costos

La proyección de costos se realiza a partir de obtener detalladamente los costos donde se incluye todo lo relacionado con el objetivo del proyecto, por lo general las proyecciones suelen ser a 5 años.

Tabla 52 *Proyección de Costos*

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS		TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB				
Mano de obra directa	\$ 1.389,75	\$ 16.677,00		\$ 16.677,00	\$ 16.863,78		\$ 16.863,78	\$ 17.052,66		\$ 17.052,66	\$ 17.243,65		\$ 17.243,65	\$ 17.436,78		\$ 17.436,78
Costos indirectos	\$ 651,46	\$ 4.817,50	\$ 3.000,00	\$ 7.817,50	\$ 4.871,46	\$ 3.000,00	\$ 7.871,46	\$ 4.926,02	\$ 3.033,60	\$ 7.959,62	\$ 4.981,19	\$ 3.067,58	\$ 8.048,76	\$ 5.036,98	\$ 3.101,93	\$ 8.138,91
TOTALES	\$ 2.041,21	\$ 21.494,50	\$ 3.000,00	\$ 24.494,50			\$ 24.735,24			\$ 25.012,27			\$ 25.292,41			\$ 25.575,69

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Las proyecciones en el cuadro presentado se realizó con la inflación anual del Ecuador (1,12) referente al año 2016

c) Detalle de Gastos

Según (Marín., 2014) “Son aquellas cifras en las que se incurre pero que no fueron necesarias para la elaboración de los productos o para la generación de los servicios, es decir, son erogaciones relacionadas con la administración, las ventas, la distribución y la financiación, entre otras”.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son rubros relacionados con las funciones administrativas como la gerencia, la depreciación de activos fijos, sueldos y otros gastos administrativos.

En la siguiente tabla de gastos se colocan valores de Gastos Administrativos, Ventas y financieros.

Tabla 53 *Gastos administrativos*

DETALLE	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DE GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo recepcionista		1	\$ 459,50	\$ 5.514,00
Sueldo gerente		1	\$ 551,40	\$ 6.616,80
Otros gastos administrativos	\$ 100,00	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Útiles de oficina	\$ 120,00	1	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Útiles de aseo y limpieza	\$ 50,00	1	\$ 50,00	\$ 600,00
Depreciaciones			\$ 33,72	\$ 404,63
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRATIVOS			\$ 1.310,90	\$ 16.135,43

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Se realizó el detalle de los gastos administrativos incluyendo sueldos del personal administrativo y los insumos que se utilizaran dentro del área los mismos que reflejan un valor anual de \$ 16.135,43

GASTOS DE VENTAS

“Son rubros que inciden para almacenar los productos, y transportar los productos terminados a los consumidores usando los distintos canales de

distribución”. (Marín., 2014)

Tabla 54 *Gasto de ventas*

DETALLE	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DE GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas radiales	5	40	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Volantes	0,10	300	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL GASTOS DE VENTA			\$ 230,00	\$ 2.760,00

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Para llevar a cabo esta tabla se tomaron en cuenta todos los gastos en ventas que se tendrá que realizar dentro de la academia de baile donde se obtiene un resultado anual de \$2.760.

GASTOS FINANCIEROS

Según (Marín., 2014) “Se originan cifras por el uso de recursos ajenos, que permiten financiar el crecimiento y desarrollo de la empresa o del proyecto”.

Tabla 55 *Gastos financieros*

DETALLE	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DE GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Pago del interés			\$ 56,22	\$ 674,65
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			\$ 56,22	\$ 674,65

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Se han evaluado los gastos financieros donde se ve pertinente el pago del interés del préstamo concedido anteriormente, cancelando un valor anual de \$674,65.

a) **Proyección Gastos**

La proyección de gastos se genera al obtener detalladamente los tipos de gastos que posee la empresa, por lo general las proyecciones suelen ser a 5 años.

Tabla 56 Proyección de Gastos

DESCRIPCION	GASTO	GASTOS		TOTAL AÑO	GASTOS		TOTAL AÑO	GASTOS		TOTAL	GASTOS		TOTAL AÑO	GASTOS		TOTAL AÑO
	MENSUAL	FIJOS	VARIABLES	1	FIJOS	VARIABLES	2	FIJOS	VARIABLES	AÑO 3	FIJOS	VARIABLES	4	FIJOS	VARIABLES	5
Gastos Administrativos	\$ 1.319,15	\$ 12.634,43	\$ 3.600,00	\$ 16.234,43	\$ 12.775,94	\$ 3.640,32	\$ 16.416,26	\$ 12.919,03	\$ 3.681,09	\$ 16.600,12	\$ 13.063,72	\$ 3.722,32	\$ 16.786,04	\$ 13.210,03	\$ 3.764,01	\$ 16.974,04
Gasto de Ventas	\$ 230,00		\$ 2.760,00	\$ 2.760,00		\$ 2.790,91	\$ 2.790,91		\$ 2.822,17	\$ 2.822,17		\$ 2.853,78	\$ 2.853,78		\$ 2.885,74	\$ 2.885,74
Gasto Financiero	\$ 56,22	\$ 674,65		\$ 674,65	\$ 431,64		\$ 431,64	\$ 159,43		\$ 159,43						
TOTALES	\$ 1.605,37	\$ 13.309,08	\$ 6.360,00	\$ 19.669,08	\$ 13.207,58	\$ 6.431,23	\$ 19.638,81	\$ 13.078,46	\$ 6.503,26	\$ 19.581,72	\$ 13.063,72	\$ 6.576,10	\$ 19.639,82	\$ 13.210,03	\$ 6.649,75	\$ 19.859,78

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Las proyecciones en el cuadro presentado se realizó con la inflación anual del Ecuador (1,12) con referencia al año 2016.

Mano de Obra

Se conoce como mano de obra a cierta acción que realizan un grupo de personas para fabricar un bien o brindar un servicio.

Registro mano de obra

ROL DE PAGOS INSTRUCTOR 1

Tabla 57 Rol de pagos Instructor

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS		DESCUENTOS		VALOR A PAGAR
		SUB	TOTAL	9,45%	TOTAL	
N.N. 1	Instructor	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 35,44	\$ 35,44	\$ 339,56
TOTAL			\$ 375,00		\$ 35,44	\$ 339,56

APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL 12,15%	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO M.O.
N.N. 1	\$ 45,56	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 15,63	\$ 123,69	\$ 463,25
TOTAL						\$ 463,25

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

ROL DE PAGOS INSTRUCTOR 2

Tabla 58 *Rol de pagos Instructor*

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS		DESCUENTOS		VALOR A PAGAR
		SUB	TOTAL	9,45%	TOTAL	
N.N. 2	Instructor	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 35,44	\$ 35,44	\$ 339,56
TOTAL			\$ 375,00		\$ 35,44	\$ 339,56

APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL 12,15%	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO M.O.
N.N. 2	\$ 45,56	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 15,63	\$ 123,69	\$ 463,25
TOTAL						\$ 463,25

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

ROL DE PAGOS INSTRUCTOR 3

Tabla 59 *Rol de pagos Instructor*

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS		DESCUENTOS		VALOR A PAGAR
		SUB	TOTAL	9,45%	TOTAL	
N.N. 3	Instructor	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 35,44	\$ 35,44	\$ 339,56
TOTAL			\$ 375,00		\$ 35,44	\$ 339,56

APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL 12,15%	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO M.O.
N.N. 3	\$ 45,56	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 15,63	\$ 123,69	\$ 463,25
TOTAL						\$ 463,25

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

ROL DE PAGOS RECEPCIONISTA

Tabla 60 *Rol de pagos Recepcionista*

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS		DESCUENTOS		VALOR A PAGAR
		SUB	TOTAL	9,45%	TOTAL	
N.N. 4	Recepcionista	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 35,44	\$ 35,44	\$ 339,56
TOTAL			\$ 375,00		\$ 35,44	\$ 339,56

APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL 12,15%	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO M.O.
N.N. 4	\$ 45,56	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 15,63	\$ 123,69	\$ 463,25
TOTAL						\$ 463,25

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

ROL DE PAGOS GERENTE

Tabla 61 Rol de pagos Gerente

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS		DESCUENTOS		VALOR A PAGAR
		SUB	TOTAL	9,45%	TOTAL	PAGAR
N.N. 5	Gerente	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 42,53	\$ 407,48
TOTAL			\$ 450,00		\$ 42,53	\$ 407,48

APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL 12,15%	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO M.O.
N.N. 5	\$ 54,68	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 148,43	\$ 555,90
TOTAL						\$ 555,90

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Depreciación

Es el ciclo de retribución del costo depreciable o el costo de la operación menos valor de salvamento) de un activo a través de su vida de servicio. Los activos al terminar su vida útil alcanzan un cierto tiempo de deterioro físico debido al poco uso técnico (Kaplan, 2017).

Tabla 62 Depreciación área administrativa

DETALLE DEL BIEN	VIDA ÚTIL	VALOR	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL
Muebles y enseres	7	\$ 380,00	10%	\$ 38,00
Computadora	3	\$ 800,00	33,33%	\$ 266,64
Impresora	3	\$ 300,00	33,33%	\$ 99,99
TOTAL				\$ 404,63

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

La depreciación en lo que se refiere al área administrativa son de los muebles y enseres, computadores e impresoras que poseen un tiempo de vida útil de 3 años.

Tabla 63 Depreciación área de servicios

DETALLE DEL BIEN	VIDA UTIL	VALOR	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
Amplificación	5	\$ 175,00	10%	\$ 17,50
TOTAL				\$ 17,50

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

La depreciación en lo que se refiere al área de servicios es la amplificación que se utilizara para cada una de las aulas, el mismo que posee una vida útil de 5 años

Proyección Depreciación

Se proyecta la disminución periódica del bien inmueble por un plazo de 5 años a continuación se detallan los valores:

Tabla 64 *Proyección de la depreciación área administrativa*

DEPRECIACIÓN DEL BIEN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	\$ 38,00	\$ 38,00	\$ 38,00	\$ 38,00	\$ 38,00
Computadora	\$ 266,64	\$ 266,64	\$ 266,64		
Impresora	\$ 99,99	\$ 99,99	\$ 99,99		
TOTAL	\$ 404,63	\$ 404,63	\$ 404,63	\$ 38,00	\$ 38,00

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Tabla 65 *Proyección depreciación área de servicios*

DEPRECIACIÓN DEL BIEN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Amplificación	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50
TOTAL	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50

TOTAL

DEPRECIACIÓN \$ 422,13 \$ 422,13 \$ 422,13 \$ 55,50 \$ 55,50

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

5.4. Cálculo de ingresos

Es la entrada de todos los beneficios económicos que durante un período se llevan originando en las actividades del negocio.

Tabla 66 *Calculo de ingresos*

SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO MENSUAL	GASTO MENSUAL	TOTAL DE COSTO Y GASTO	MARGEN DE		INGRESOS MENSUALES	UNIDADES PRODUCIDAS	PRECIO DE VENTA UNITARIO	PRECIO POR HORA	INGRESO TOTAL
					%	\$					
Bailes en diferentes ritmos	1	\$ 2.029,96	\$ 1.597,12	\$ 3.627,08	25%	\$ 906,77	\$ 4.533,85	300	\$ 15,11	\$ 0,76	\$ 54.406,19

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Para el cálculo de los ingresos se tomó en cuenta los costos y gastos además de colocar el margen de utilidad, la producción es de 300 asistentes, a un precio unitario de \$ 15,11 mensual, y el valor de precio por hora de 0,76 centavos que nos genera unos ingresos netos anuales de \$54.406,19.

Proyección de ingresos

En base al cálculo de todos los ingresos que posea la empresa se proyecta durante 5 años que será el tiempo donde constatemos los rubros que tiene la misma.

Tabla 67 *Proyección Ingresos*

PRODUCTOS	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 1	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 2	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 3	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 4	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 5
Academia de baile	3600	\$ 15,11	\$ 54.406,19	3656	\$ 15,28	\$ 55.873,78	3713	\$ 15,45	\$ 57.380,96	3771	\$ 15,63	\$ 58.928,79	3830	\$ 15,80	\$ 60.518,38
TOTALES			\$ 54.406,19			\$ 55.873,78			\$ 57.380,96			\$ 58.928,79			\$ 60.518,38

Elaborado por: Andreina Álvarez

Fuente: Investigador

Los ingresos se han proyectado en base a la tasa de inflación anual del Ecuador (1,12) referencia del año 2016 así como también las cantidades ha sido proyectada con la tasa de crecimiento poblacional del Ecuador (1,56) referencia al año 2016.

54 Flujo de caja

Son las entradas y salidas del dinero que se producen durante un cierto periodo de tiempo.

En la siguiente tabla se realiza los cálculos de ingresos y egresos operacionales y no operacionales que existen dentro de la academia de baile, en el mismo que se proyecta a 5 años.

Tabla 68 *Flujo de caja*

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A INGRESOS OPERACIONALES	\$ 7.891,00	\$ 54.698,69	\$ 56.174,17	\$ 57.689,45	\$ 59.245,61	\$ 60.843,74
Recursos Propios	\$ 991,00					
Recursos ajenos	\$ 6.900,00					
Ventas		\$ 54.698,69	\$ 56.174,17	\$ 57.689,45	\$ 59.245,61	\$ 60.843,74
B EGRESO OPERACIONALES		\$ 51.802,06	\$ 44.364,54	\$ 44.856,69	\$ 45.049,72	\$ 45.552,96
Mano de obra directa		\$ 16.677,00	\$ 16.863,78	\$ 17.052,66	\$ 17.243,65	\$ 17.436,78
Costos indirectos		\$ 7.817,50	\$ 7.871,46	\$ 7.959,62	\$ 8.048,76	\$ 8.138,91
Gastos de ventas		\$ 2.760,00	\$ 2.790,91	\$ 2.822,17	\$ 2.853,78	\$ 2.885,74
Instalaciones y remodelaciones		\$ 4.186,00				
Muebles y enseres		\$ 380,00				
Maquinaria y equipo		\$ 1.050,00				
Equipos de computación		\$ 1.900,00				
Inventarios		\$ 75,00				
Costos de constitución		\$ 300,00				
Gastos administrativos		\$ 16.234,43	\$ 16.416,26	\$ 16.600,12	\$ 16.786,04	\$ 16.974,04
Depreciación		\$ 422,13	\$ 422,13	\$ 422,13	\$ 117,49	\$ 117,49
C FLUJO OPERACIONAL (A - B)	\$ 7.891,00	\$ 2.896,63	\$ 11.809,63	\$ 12.832,76	\$ 14.195,89	\$ 15.290,78
D INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 7.891,00					
Crédito privado	\$ 6.900,00					
Aporte inversionista	\$ 991,00					

E EGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 2.697,24	\$ 2.697,24	\$ 2.697,24	\$ -	\$ -
Pago interés		\$ 674,65	\$ 431,64	\$ 159,43		
Pago crédito		\$ 2.022,59	\$ 2.265,60	\$ 2.537,81		
		\$	\$	\$		
F FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)		(2.697,24)	(2.697,24)	(2.697,24)	\$ -	\$ -
G FLUJO NETO GENERADO (C-F)		\$ 199,39	\$ 9.112,39	\$ 10.135,52	\$ 14.195,89	\$ 15.290,78
H SALDO INICIAL DE CAJA	\$ -	\$ 7.891,00	\$ 8.090,39	\$ 17.202,78	\$ 27.338,30	\$ 41.534,19
SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	\$ 7.891,00	\$ 8.090,39	\$ 17.202,78	\$ 27.338,30	\$ 41.534,19	\$ 56.824,98

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

El flujo de caja arroja resultados positivos en los años proyectados, mostrando que el proyecto no tendría pérdidas, además establece valores lógicos en base a la inversión realizada al inicio. Para el año 1 el flujo de caja posee un valor de \$ 8.090,39 y en el año 5 un valor de \$56.824,98.

55. Punto de equilibrio

Es el punto de la actividad donde los ingresos son iguales a los costos de todas las ventas de los productos o servicios, es decir donde no existe ni ganancia ni pérdida.

Tabla 69 *Punto de equilibrio*

COSTOS INDIRECTOS	\$	4.817,50
MANO DE OBRA DIRECTA	\$	16.677,00
GASTOS FINANCIEROS	\$	674,65
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	12.634,43
TOTAL COSTOS FIJOS	\$	34.803,58
COSTOS INDIRECTOS	\$	3.000,00
GASTO DE VENTAS	\$	2.760,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	3.600,00
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$	9.360,00
P.V.P.	\$	15,19
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$	2,60
CANTIDAD DE EQUILIBRIO		2763
INGRESO TOTAL POR VENTAS	\$	54.698,69

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

Valores Monetarios

El cálculo se ha realizado con el costo variable unitario dividido para las 300 unidades que se venderá el servicio.

$$\text{Punto de Equilibrio } \$ = \text{Costo Fijo} / (1 - (\text{Costo Variable} / \text{Ingresos de Venta}))$$

\$ 41.988,65 **USD en ventas al año**

\$ 3.499,05 USD en ventas mensuales

Unidades Vendidas

El cálculo se ha realizado mediante los totales del costo fijo, así como también la utilización del precio de venta unitario y el costo variable unitario.

Punto de Equilibrio U =

Costos Fijo / (Precio de venta unitario – Costo variable Unitario)

2763,49

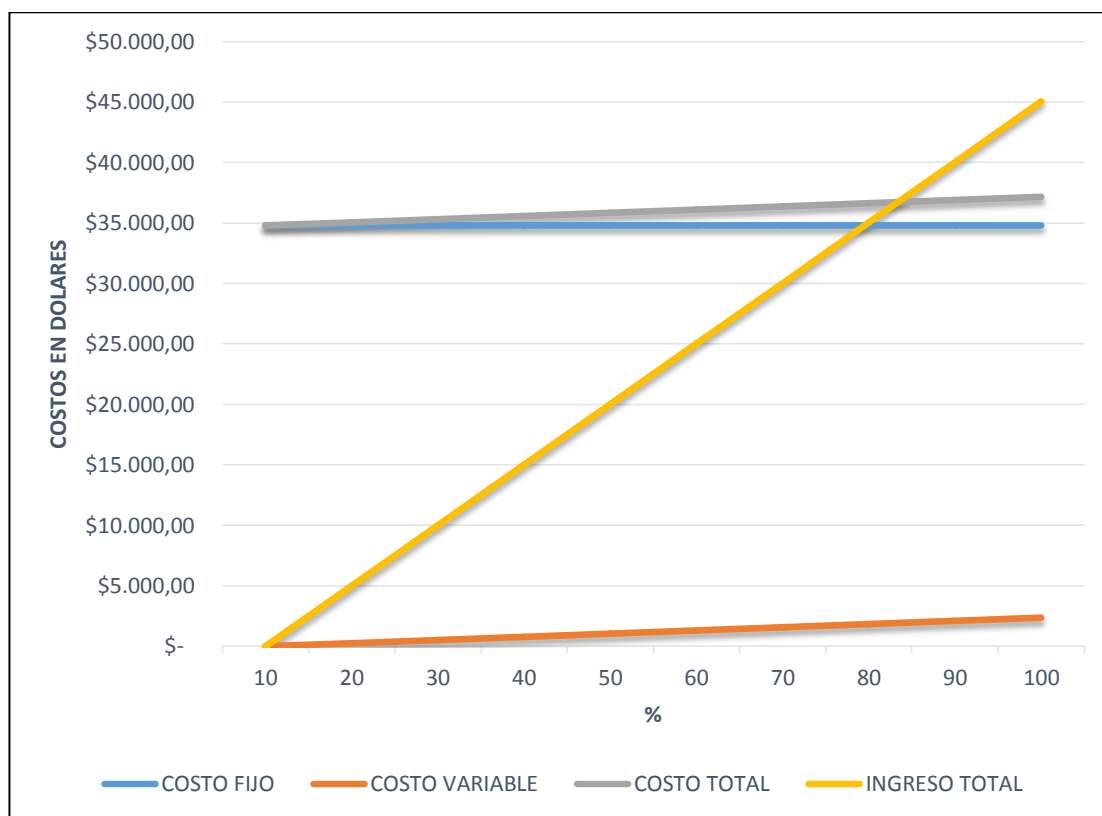
En Porcentaje

El porcentaje que resulta con los datos manejados, indica que de las ventas totales, el 70% es empleado para el pago de los costos fijos y variables y el 30% restante, es la utilidad neta que obtiene la empresa.

$$\text{Punto de Equilibrio \%} = \text{Punto de Equilibrio \$} * 100 / \text{Ingresos Totales}$$

77%

Gráfico 22 *Punto de equilibrio*



Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

56 Estado de resultado proyectado

Es una forma comparativa durante un periodo anual, así como también el resultado de las transacciones que orientan el manejo y rendimiento del mismo.

Tabla 70 Estado de resultado proyectado

	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por ventas	\$ 54.698,69	\$ 56.174,17	\$ 57.689,45	\$ 59.245,61	\$ 60.843,74
(-)	Costo de Ventas	\$ 24.494,50	\$ 24.735,24	\$ 25.012,27	\$ 25.292,41	\$ 25.575,69
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 30.204,19	\$ 31.438,93	\$ 32.677,18	\$ 33.953,20	\$ 35.268,06
(-)	Gastos de venta	\$ 2.760,00	\$ 2.790,91	\$ 2.822,17	\$ 2.853,78	\$ 2.885,74
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$ 27.444,19	\$ 28.648,02	\$ 29.855,01	\$ 31.099,42	\$ 32.382,32
(-)	Gastos Administrativos	\$ 16.234,43	\$ 16.416,26	\$ 16.600,12	\$ 16.786,04	\$ 16.974,04
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 11.209,76	\$ 12.231,76	\$ 13.254,89	\$ 14.313,38	\$ 15.408,27
(-)	Gastos Financieros	\$ 674,65	\$ 431,64	\$ 159,43		
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$ 10.535,11	\$ 11.800,12	\$ 13.095,46	\$ 14.313,38	\$ 15.408,27
(-)	15% Participación trabajadores	\$ 1.580,27	\$ 1.770,02	\$ 1.964,32	\$ 2.147,01	\$ 2.311,24
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8.954,84	\$ 10.030,10	\$ 11.131,14	\$ 12.166,37	\$ 13.097,03
(=)	UTILIDAD Ó PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 8.954,84	\$ 10.030,10	\$ 11.131,14	\$ 12.166,37	\$ 13.097,03

Elaborado por: Alvarez Andreina

Fuente: Investigador

En el presente estado de resultados se puede observar el valor de utilidad en el primer año de \$8.954,184 además se presenta una tendencia positiva para cada año, por el aumento de la asistencia de personas, donde se demuestran que existe rentabilidad en la academia hasta llegar en el quinto año a \$13.097,03.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera nos ayuda a contribuir de mejor manera valores exactos de la situación actual de la academia en relación a los aspectos de solvencia, nivel de endeudamiento, rentabilidad, costo beneficio, liquidez que se detallan a continuación:

a) INDICADORES

TMAR

Es el dinero generado mediante la empresa opera.

FONDOS PROPIOS	13%	25%	3%
FONDOS TERCEROS	87%	11,40%	9,97%
		TMAR	13,11%

a.1) Valor Actual Neto

VAN es el valor actual o presente de los flujos de una propuesta. Los ingresos y egresos son equivalente al periodo 0 (Mete M. R., 2014)

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+k)^1} + \frac{Q2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+k)^n}$$

$$\text{VALOR ACTUAL NETO} = \$ 49.091,55$$

El valor de \$ 49.091,55 nos quiere decir que la academia es viable ya que es mayor a 0.

a.2) Tasa Interna de Retorno

Se define como una tasa de descuento donde se iguala el valor presente de todos los ingresos con el valor presente de los egresos. (Mete L. M., 2014)

$$0 = -20.000 + \frac{5.000}{(1 + k)^1} + \frac{8.000}{(1 + k)^2} + \frac{10.000}{(1 + k)^3}$$

TASA INTERNA DE RETORNO = 1%

El presente plan de negocios se calculó la tasa interna de retorno obteniendo como resultado un valor de 1%, que representa el rendimiento que tendrá el proyecto.

a.3) Beneficio Costo

El costo beneficio es un métodos basado para obtener los mayores resultados con el menor esfuerzo. Se comparan ingresos con relación a la inversión que se llevara a cabo en el proyecto.

COSTO / BENEFICIO = \$ 1,60

El índice de relación costo / beneficio es de 1,60 que indica que por cada dólar de inversión se estaría ganado 8,22 dólares.

a.4) Período de recuperación

Es un método que permite medir el plazo del tiempo que se necesita para que los flujos netos de dinero de la inversión se recuperen su costo o la inversión inicial que se haya realizado.

PERIODO DE RECUPERACIÓN = 1.21

El periodo de recuperación del presente proyecto se estima en 1 año y 21 días la recuperación la inversión inicial.

b) RAZONES

b.1) Liquidez

Capacidad de solvencia de una entidad financiera o empresa para poder llevar sus obligaciones.

Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$\text{LIQUIDEZ} = 1.14$$

Para realizar el cálculo se tomaron datos de la inversión inicial de la academia, así como también los datos de plan de financiamiento.

b.2) Rentabilidad

Es una relación que existe entre los beneficios que brinda algún tipo de operación y se lo representa en porcentaje.

Utilidad / Ventas

$$\text{RENTABILIDAD} = 16\%$$

Al realizar los cálculos se obtiene que la academia de baile posee el 16% de rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aspers, P. (2011). *Wikipedia* . Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>
- Casas, J. A. (2014). *Plan de muestreo* . SENA .
- Flores Almonacid , M. I. (2005). *Propuesta metodologica para la enseñanza de tecnica de danza en el niño de la tercera infancia*. Santiago de Chile. doi:ISBN 956 - 292 - 046 - 1
- Gomez, H. I. (s.f.). *Empresas unipersonales (Universidad EAFIT.)*.
- Joselin, Q. P. (2011). Encuestas y entrevistas en investigación científica. *Revistas Bolivianas*. doi:ISSN 2304-3768
- Kaplan, Y. I. (2017). Depreciación probabilística y sus implicaciones para la depreciación de grupos. *innovar*. doi:0121-5051
- Marín., R. U. (2014). *Diferencias entre costos y gastos*. doi:9789584104212.
- Medina, R. A. (2007). *Sisitemas de Costos*. Colombia. doi:978-958-8280-09-07
- Mete, L. M. (2014). *VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO*. Bolivia . doi:2071- 081X
- Mete, M. R. (2014). *VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO*. doi:2071-081X
- Ricky, G. (2005). *Negocios*. Mexico. doi:970-26-0597-0
- Romero, R. (2008). *LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO*. doi:ISSN: 1856-6189
- Talancon, H. P. (2007). *La matriz foda*. Mexico. doi: 0185-1594
- Valencia, W. A. (2010). Un enfoque diferente de analisis. *Producción y gestión*. doi:1560-9146
- Vega, V. H. (1991). *Mercadeo Básico*. Costa Rica. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=fc8FC57W4WEC&pg=PA79&dq=demanda+potencial&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj0n4_U2qrVAhXHcz4KHf94BfIQ6AEIKDA#v=onepage&q=demanda%20potencial&f=false

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

La presente encuesta es de carácter confidencial, su información servirá para un estudio de factibilidad para la apertura de una academia de baile, es importante que responda con total honestidad,

ENCUESTA

Objetivo: Determinar gustos y preferencia así como también la predisposición de consumo de los cursos de la academia Step by Step.

1° Qué edad tiene?

10	-	14
15	-	19
20	-	24
25	-	30
mayores de 30 años		

DATOS GENERALES

2° Estado civil?

Casada/o Soltera/o Viuda/o Unión libre

3° Sexo

Femenino Masculino

Le gusta bailar (Si su respuesta fue positiva continúe a la pregunta 5 sino

4° pase a la 6

Si No

5° Que ritmos

Salsa Folclore

Merengue Pasacalle

Cumbia Bachata

Tango Otros

6° Cree que el baile es una forma de hacer ejercicio?
Si No

7° Alguna vez asistió a un curso de baile
Si No

8° Está de acuerdo con que en Ambato exista una academia de baile que brinde los servicios necesarios para su comodidad?
Si No

9° Estaría dispuesto/a asistir a una academia de baile?
Si No

10° Que ritmos de baile le gustaría aprender

Salsa	<input type="text"/>	Folclore	<input type="text"/>
Merengue	<input type="text"/>	Pasacalle	<input type="text"/>
Cumbia	<input type="text"/>	Bachata	<input type="text"/>
Tango	<input type="text"/>	Otros	<input type="text"/>

11° En que horario cree usted que es mejor asistir a clases de baile
Mañana Tarde

12° Qué valor estaría dispuesto a pagar mensualmente por un curso de baile

20	-	25	<input type="text"/>
26	-	30	<input type="text"/>
31	-	35	<input type="text"/>

13° En qué lugar desearía que este ubicada la academia de baile

Centro	<input type="text"/>
Norte (Izamba)	<input type="text"/>
Sur(Mall de los Andes)	<input type="text"/>

¡Valoramos su opinión!

Anexo 2 Inflación Anual del Ecuador

Datos Comparables

Selección dato a comparar

Fecha Inicial

Fecha Inicial

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de puqna distributiva, en los que los precios

FECHA	VALOR
Junio-30-2017	0,16 %
Mayo-31-2017	1,10 %
Abril-30-2017	1,09 %
Marzo-31-2017	0,96 %
Febrero-28-2017	0,96 %
Enero-31-2017	0,90 %
Diciembre-31-2016	1,12 %
Noviembre-30-2016	1,05 %
Octubre-31-2016	1,31 %
Septiembre-30-2016	1,30 %
Agosto-31-2016	1,42 %
Julio-31-2016	1,58 %
Junio-30-2016	1,59 %
Mayo-31-2016	1,63 %
Abril-30-2016	1,78 %
Marzo-31-2016	2,32 %
Febrero-29-2016	2,60 %
Enero-31-2016	3,09 %
Diciembre-31-2015	3,38 %
Noviembre-30-2015	3,40 %
Octubre-31-2015	3,48 %
Septiembre-30-2015	3,78 %
Agosto-31-2015	4,14 %
Julio-31-2015	4,36 %

Anexo 3 Contrato de arrendamiento

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL

Por medio del presente dejamos manifiesta constancia, entre nosotros: señora SUSANA ABRIL. A la que más adelante se la identificará con el nombre de ARRENDADORA.

y al señorita ANDREINA ALVAREZ que más adelante se le identificará con el nombre de ARRENDATARIO.

Entre ambos convenimos libremente en celebrar el presente contrato de arrendamiento, bajo el tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- La arrendadora da en arrendamiento al arrendatario un local para uso de oficina que esta signado con el Nro. **A 3, del tercer piso alto del edificio Peña Tirado, ubicado en las calles Guayaquil Nro y Coca niguas de esta ciudad de Santo Domingo Provincia Tsáchilas.**

SEGUNDA.- El arrendatario se compromete a mantener en perfectas condiciones el local arrendado y lo destinará única y exclusivamente para el uso de desarrollo de páginas Web en el Internet, así como para asuntos jurídicos legales de derecho, sin poder darle otro uso, salvo convenio posterior con la arrendadora.

TERCERA.- El canon de arrendamiento será **de sesenta y cinco dólares** valor de los mensuales, pagaderos y por mesadas anticipadas entre los tres primeros días del inicio de cada mes, el mismo que dará inicio desde **el primero de marzo del dos mil nueve; hasta el 31 de Marzo del dos mil once.**

CUARTA.- El plazo del presente contrato es el de dos años, el mismo que termina el 31 de marzo del dos mil once, pudiendo ser renovado el mismo de común acuerdo entre las partes en convenio.

QUINTA.- Para el término o fin del contrato, las partes deberán comunicar con noventa días de anticipación, conforme lo determina la ley, y en caso de que no se cancelen dos pensiones locativas consecutivas será motivo valido para que la arrendadora pueda dar por terminado el presente contrato.

SEXTA.- El arrendatario declara que recibe en perfectas condiciones el local arrendado para el goce de su uso estipulado en la cláusula segunda y comprometiéndose a mantenerlo en buen estado; y, a realizar los arreglos locativos pertinentes que el caso lo amerite si existiere leve deterioro. Por otro

lado toda mejora que se desee hacer en el local arrendado se lo realizará previo el consentimiento de la arrendadora.

SEPTIMA.- El servicio de agua potable será de cuenta de la arrendadora.

Y el consumo de luz eléctrica, teléfono, Internet serán cancelados por cuenta exclusiva del arrendatario.

OCTAVA.- En caso de presentarse alguna controversia de orden legal, las partes, renuncian expresamente domicilio y fuero, y se someten a los jueces competentes de la Ciudad de Santo Domingo Provincia Tsáchilas y, al trámite Verbal Sumario que de darse el caso lo amerite.

NOVENA.- Y Para dejara constancia entre las partes y convenidas en mutuo acuerdo para su consecuencia final de este acto de contrato de todo lo expuesto en su contenido. Firman conjuntamente en la Ciudad de Santo Domingo Provincia Tsáchilas Ecuador, el primero del mes de marzo del dos mil nueve.

Arrendador

Arrendatario.

Anexo 4

Tabla de amortización

COTIZACIÓN
TABLA DE AMORTIZACIÓN

CLIENTE ANDREINA ALVAREZ ABRIL

Capital	6.826,00
Tasa de Interés	11,40%
Plazo en meses	36
Frecuencia en el año	12

Fecha de inicio de la tabla	1/6/2017
-----------------------------	----------

Periodo de gracia en meses	0	8.091,71	TABLA 2-1
	int.	1.265,71	

Número pagos	FECHA	Pago de Capital	Pago de Interes	DIVIDENDO	CAPITAL Pendiente
1	1-Jul-17	159,92	64,85	224,77	6666,08
2	31-Jul-17	161,44	63,33	224,77	6504,64
3	30-Ago-17	162,98	61,79	224,77	6341,66
4	29-Sept-17	164,52	60,25	224,77	6177,14
5	29-Oct-17	166,09	58,68	224,77	6011,05
6	28-Nov-17	167,66	57,10	224,77	5843,38
7	28-Dic-17	169,26	55,51	224,77	5674,13
8	27-Ene-18	170,87	53,90	224,77	5503,26
9	26-Feb-18	172,49	52,28	224,77	5330,77
10	28-Mar-18	174,13	50,64	224,77	5156,64
11	27-Abr-18	175,78	48,99	224,77	4980,86
12	27-May-18	177,45	47,32	224,77	4803,41
		2.022,59	674,65		
13	26-Jun-18	179,14	45,63	224,77	4.624,27
14	26-Jul-18	180,84	43,93	224,77	4.443,44
15	25-Ago-18	182,56	42,21	224,77	4.260,88
16	24-Sept-18	184,29	40,48	224,77	4.076,59
17	24-Oct-18	186,04	38,73	224,77	3.890,54
18	23-Nov-18	187,81	36,96	224,77	3.702,74
19	23-Dic-18	189,59	35,18	224,77	3.513,14
20	22-Ene-19	191,39	33,37	224,77	3.321,75
21	21-Feb-19	193,21	31,56	224,77	3.128,53
22	23-Mar-19	195,05	29,72	224,77	2.933,48
23	22-Abr-19	196,90	27,87	224,77	2.736,58
24	22-May-19	198,77	26,00	224,77	2.537,81
		2.265,60	431,64		
25	21-Jun-19	200,66	24,11	224,77	2.337,15
26	21-Jul-19	202,57	22,20	224,77	2.134,58
27	20-Ago-19	204,49	20,28	224,77	1.930,09
28	19-Sept-19	206,43	18,34	224,77	1.723,66
29	19-Oct-19	208,39	16,37	224,77	1.515,26
30	18-Nov-19	210,37	14,40	224,77	1.304,89
31	18-Dic-19	212,37	12,40	224,77	1.092,52
32	17-Ene-20	214,39	10,38	224,77	878,12
33	16-Feb-20	216,43	8,34	224,77	661,70
34	17-Mar-20	218,48	6,29	224,77	443,21
35	16-Abr-20	220,56	4,21	224,77	222,65
36	16-May-20	222,65	2,12	224,77	0,00
		2.537,81	159,43		
TOTAL					